

COMO GANHAR DINHEIRO COM

VACATION HOMES

GUIA PARA INVESTIDORES BRASILEIROS



Ricardo Molina
Especialista em Vacation Homes



COMO GANHAR DINHEIRO COM
**VACATION
HOMES**
GUIA PARA INVESTIDORES BRASILEIROS



Ricardo Molina
Especialista em Vacation Homes

RICARDO MOLINA

O Senhor Casa na Disney

COMO GANHAR DINHEIRO COM
**VACATION
HOMES**
GUIA PARA INVESTIDORES BRASILEIROS

APOIO

talent
SUA IMOBILIÁRIA NA FLÓRIDA

INNOVARE
VACATION HOMES
your house always better

1ª EDIÇÃO / 2017

BAURU, SP

canal6 editora



Rua Machado de Assis, 10-35
Vila América | CEP 17014-038 | Bauru, SP
Fone (14) 3313-7968 | www.canal6.com.br

ISBN e-book 978-85-7917-4**22**-3

DEDICATÓRIA

Dedico este livro ao meu avô Delfino Molina (in memoriam), o melhor corretor de imóveis que já conheci e que ensinou o grande segredo dessa profissão:

“Corretor de imóveis não vive de comissão, mas sim de reputação.”

Também dedico aos meus clientes da Casa na Disney, Innovare Homes e Talent Realty, que são a verdadeira motivação de meu aprendizado contínuo. A essas pessoas queridas, reitero meus agradecimentos e meu compromisso de servi-los sempre com ética e lealdade.

PREFÁCIO

Conheci o Ricardo Molina em 2010, ocasião que ele iniciava um novo desafio, abandonando uma carreira profissional bem sucedida no Brasil, para aventurar-se na América em um novo projeto. Engenheiro Eletrônico formado na conceituada Politécnica de São Paulo, com várias pós-graduações e mestrados, deixa a diretoria de uma importante entidade para realizar o sonho de morar e criar seus filhos nos Estados Unidos.

O país havia sofrido um grande baque econômico com a crise imobiliária, enquanto o Brasil vivia um bom momento de sua economia. Os baixos valores dos imóveis e o grande fluxo de turistas brasileiros ofereciam a perspectiva de bons negócios. Esse parecia o melhor momento para investir na Flórida.

Com sua grande visão de empreendedor, Ricardo aceitou o desafio de montar uma empresa de administração de imóveis para locação temporária. Fui um de seus primeiros clientes na Casa na Disney, onde iniciamos uma amizade, estreitada na recomendação e indicação de algumas oportunidades de aquisição de imóveis na Flórida.

A idoneidade e capacidade de Ricardo, coisa escassa neste setor, fez com que o sonho se transformasse em realidade, transformando a pequena locadora em um complexo de empresas ligadas ao mercado turístico e imobiliário de Orlando.

Hoje, a TALENT Realty não é simplesmente uma grande imobiliária, mas o ponto de convergência dos principais investidores brasileiros na Flórida, aglutinando-os como uma grande família.

Sinto-me honrado em escrever o Prefácio deste livro, cujo autor foi capaz não só de viver uma experiência rica, mas de saber compartilhá-la com maestria, superando a simplicidade da experiência individual. A análise refinada e verdadeira, com certeza, o ajudará compreender a realidade do mercado, com uma visão de quem soube interpretar, não só os

investimentos em si, mas o perfil dos investidores, para tornar-se um analista respeitável e de intocável reputação.

A leitura do texto inicial deste trabalho não me causou surpresas, pois tenho presenciado, nos últimos anos, quase que diariamente, esses indispensáveis e sábios conselhos dados por Molina aos mais variados tipos de investidores que se aventuram no efervescente mercado imobiliário da Flórida. Esta obra não tem a finalidade de dar respostas, mas, sim, de levantar questões bem colocadas, das quais é impossível ignorar para ter sucesso em seus investimentos.

Roberto Faraco Braga

*Empresário, historiador e escritor
do livro “O Brasil através das Três Américas”.*

INTRODUÇÃO

Minha história com Casa na Disney

Sempre viemos muito a Orlando, mas a viagem de 2009 foi responsável por uma grande mudança em minha vida. Entre um parque e outro, não deixava de reparar como o estouro da bolha imobiliária havia afetado a cidade da Disney World. Mais da metade do comércio fechado, casas abandonadas e construções paradas. Um cenário desolador para alguns, mas estimulante para mim.

De volta ao Brasil, relatei a situação aos meus sócios, que logo concordaram que poderíamos encontrar oportunidades neste momento de crise, afinal todos sabemos que as crises americanas são passageiras. Assim, mudei para Orlando com minha esposa Elaine e nossos três filhos.

Enquanto estudava o mercado americano, Elaine tocava o blog Casa na Disney – um projeto de dicas de viagem, em especial, sobre o aluguel de casas em Orlando, modalidade de hospedagem ainda desconhecida pelos brasileiros. Mas, só depois de três meses, a ficha caiu.

A grande oportunidade estava diante de nossos olhos: o blog! Ali estava o embrião de um grande negócio: Aluguel de casas de temporada! Em pouco tempo, transformamos o veículo no principal site de aluguel de casas em Orlando: www.casanadisney.com.br. Diga-se de passagem, talvez você seja uma das 100 mil pessoas que já se hospedaram em nossas casas e se interesse em saber os detalhes dessa empreitada.

No início, tínhamos um sério problema a resolver. Como usávamos casas de diversos Property Managers (Administradores de Imóveis), não conseguíamos garantir o mesmo padrão de qualidade. Isso nos incomodava muito, pois sempre buscamos a perfeição. Por isso, em 2012, fundamos a Innovare Homes: a maior administradora de imóveis de brasileiros em Orlando. Nossa estratégia foi acertada. Com total controle sobre a cadeia produtiva, nossa qualidade aumentou e nossas vendas triplicaram.

Tudo caminhava bem, 2012 foi um ano bom para os negócios. Até que, em 2013, uma tragédia se abateu sobre nossas vidas: um câncer agressivo tirou a vida de minha esposa Elaine, companheira de mais de 25 anos e parceira de trabalho. Sete meses de hospital, cinquenta dias de UTI, muito cansaço e tristeza no coração quase me fizeram desistir de tudo e voltar para o Brasil.

Então, para preencher um grande vazio no peito, passei a dedicar-me a uma nova paixão: minha imobiliária TALENT Realty. Era hora de usar todo meu conhecimento sobre o mercado imobiliário de Orlando para orientar adequadamente os investidores brasileiros e, de quebra, continuar a construir algo em nome de Elaine, quem torcia e trabalhava muito para que nossos negócios decolassem nos Estados Unidos.

Naquele ano, o mercado estava muito aquecido, a mídia empurrava milhares de compradores para Orlando e eu via muita gente fazendo coisas erradas, principalmente, mentindo àqueles que sonhavam em um dia comprar uma casa nos Estados Unidos. Havia chegado o momento de reconstruir o cenário imobiliário da cidade e eu tinha tudo ao meu favor.

Reuni um time de craques: Pedro Castillo, Guilherme Mello, Eduardo Pavone, Luciele Silva, Rodrigo Jardim, Daniel Portes e Gustavo Bettin, com objetivo de criarmos a imobiliária mais respeitada de Orlando. E não é que conseguimos? Hoje, a TALENT Realty é uma empresa com linguagem inovadora, tecnologia de ponta e, acima de tudo, um código de conduta totalmente orientado ao cliente.

Nossa missão

Ajudar nossos clientes a comprar e manter seus imóveis na Flórida.

Nossos valores

- Agir com absoluta honestidade e um alto padrão ético e estético;

- Investir continuamente em educação e treinamento para manter um elevado desempenho profissional;
- Desenvolver relações de longo prazo, baseadas na confiança e transparência de nossas ações;
- Priorizar os negócios mais benéficos aos clientes e não às maiores comissões;
- Trazer para a cidade investidores e moradores que possam contribuir para seu desenvolvimento sustentável.

Ricardo Molina

Real Estate Broker

TALENT Realty

Visite o site da Talent Realty:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br>

Visite o site da Casa na Disney:

<http://www.casanadisney.com.br>

Visite o site da Innovare Homes:

<http://www.innovarehomes.com>

1

O QUE É UMA VACATION HOME

Definição

Uma *Vacation Home*, como o próprio nome em inglês sugere, é uma casa de férias; um imóvel totalmente mobiliado destinado ao aluguel de curto prazo (ou temporário) para turistas ou moradores temporários. Em Orlando, a maioria dos condados considera um aluguel de curto prazo os inferiores a 181 dias. A partir daí, os alugueis são considerados de longo prazo (ou definitivos).

Faça um tour virtual em uma Vacation Home localizada em Orlando

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-04>

A maioria das *Vacation Homes* espalhadas pelo mundo pertence a uma família que também utiliza o imóvel como casa de férias. Todavia, é cada vez mais frequente a presença de investidores especializados que compram múltiplas unidades e implantam um negócio lucrativo de aluguel de temporada, principalmente, em cidades turísticas como Orlando.

Objetivo do Investimento

É preciso que o investidor tenha muito claro qual o objetivo principal de seu investimento, para evitar conflitos com hóspedes, administradores e familiares. A diferença parece sutil, mas, no dia a dia, mostra-se extremamente importante e ajuda a definir o retorno esperado para o investimento imobiliário. Basicamente, existem 2 tipos de *Vacation Homes*:

Second Home

Segunda Casa, ou Casa de Férias da Família. Neste caso, o principal objetivo do imóvel é o lazer da família. Os proprietários, parentes e amigos tem prioridade sobre os terceiros interessados em alugar. Os aluguéis de temporada são eventuais e a receita visa apenas ajudar o proprietário a pagar parte das despesas do imóvel (seguro, IPTU, hipoteca, etc.).

Se o imóvel é de uso pessoal, o proprietário cria uma relação de afeto com sua casa de férias e, sem perceber, passa a tomar decisões não racionais, como por exemplo, a escolha da mobília com base nos seus gostos pessoais. E como sabemos: “Gosto não se discute!”. Aquilo que é bonito para um, pode ser horrível para o outro. E assim, uma decisão pessoal pode afetar drasticamente a aceitação da casa num mercado extremamente competitivo.

E não pense que isso não é algo comum. Em 10 anos de experiência, vimos isso acontecer muitas vezes. Os hóspedes deixam de alugar uma casa pelo simples fato de não gostarem da cor da cortina, por causa de uma mesa de centro que pode machucar um dos filhos ou ainda por conta da cor de uma parede. Portanto, é uma prerrogativa do consumidor: ele tem o poder de decisão, num mercado com muitas ofertas.

Investment Home

Casa de Investimento. É uma casa de férias comprada com objetivo principal de fazer dinheiro, ou seja, é um negócio. Tendo essa clareza desde o início, os proprietários minimizam suas preferências e crenças pessoais da decisão de compra e passam a ouvir mais os conselhos de especialistas.

Com frequência, “Sua casa preferida, não é o melhor investimento recomendado pelo corretor” – como agir nessa situação? Apesar da resposta parecer óbvia, muitos compradores se deixam levar pelas próprias convicções e acabam comprando uma Casa de Férias, achando que compraram uma Casa de Investimento – esse é o primeiro sinal de uma relação confusa por algum tempo.

Nota Importante

Zoneamento e Permissão de Uso por Temporada: A maioria das cidades têm leis bem específicas sobre o uso de imóveis urbanos. Especialmente nas cidades dos Estados Unidos, é imprescindível checar se determinado imóvel é autorizado para Aluguel de Temporada.

Investidores Internacionais, desacostumados com essa regulamentação, muitas vezes presumem que cabe exclusivamente ao dono do imóvel decidir sobre a melhor forma de uso e acabam tendo surpresas desagradáveis.

O Aluguel de Temporada é uma exceção e não regra, ou seja, podemos considerar que esta atividade é geralmente proibida. Para se fazer aluguel de temporada legalmente, tanto a cidade quanto a associação de moradores devem autorizar e definir as regras.

A maioria dos edifícios de luxo em Miami, por exemplo, restringem o aluguel de curto prazo, pois acreditam que os turistas perturbarão a tranquilidade dos moradores. As associações de moradores mais flexíveis permitem aluguel mínimo de 30 dias e até quatro hóspedes por ano – o que limita muito o uso desse imóvel para investimento.

Recentemente, a mídia repercutiu as ações da cidade de Miami, que expulsou 31 turistas que alugaram casas sem o devido licenciamento. Além dos hóspedes expulsos, os proprietários receberam multas entre US\$ 20 mil e US\$ 80 mil e um dos portais de aluguel, incluindo o Airbnb, também foi severamente punido, pois os imóveis não tinham as devidas licenças de temporada. Casos parecidos também ocorreram em Paris, Nova Iorque, Berlim e Amsterdã.

Acesse os QR Codes a seguir para conferir as matérias publicadas, respectivamente, na revista Info Money e no jornal Folha de São Paulo:

Confira a matéria do site Info Money:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-05>

Confira a Matéria da Folha de São Paulo:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-06>

Não é uma boa ideia desafiar as leis nos países desenvolvidos. Quem aposta na falta de fiscalização, certamente, enfrentará problemas. Além da fiscalização municipal ser intensa, os vizinhos tem o hábito de denunciar. Nada pessoal, este é um hábito das sociedades onde o indivíduo assume um papel complementar e colaborativo com o Estado. Por isso, fica a recomendação: não desafie as regras. Isso pode lhe custar caro.

Tipos de Acomodação

Existem diversos tipos de *Vacation Homes* no mercado, cada uma atende a um público específico. Os nomes podem variar bastante entre Europa, Estados Unidos e Canadá, que são os maiores mercados de Casas de Temporada.

Apartments/Condominium/Flat (UK)



Foto: 55 West (www.55westaptsorlando.com)

No Reino Unido esse tipo de hospedagem representam apartamentos com cozinha completa. Unidades inseridas em prédios verticais (dois ou mais andares) com áreas comuns compartilhadas.

Townhouse/Townhome



Foto: Casa na Disney (www.casanadisney.com.br)

As *Townhouses* ou *Townhomes* são casas geminadas, com uma ou mais paredes compartilhadas com os vizinhos, algo bem comum também no Brasil.

Recentemente, o mercado norte-americano lançou uma casa compacta, como as típicas *Townhouses*, porém isolada dos vizinhos. Este tipo de casa foi batizada pelos construtores de *Detached Townhouse* (Townhouse Isolada).

Single-Family/Villa(UK)



Foto: Vip Homes (www.casasemorlandovip.com.br)

Casas isoladas, normalmente, com piscina privativa e garagem fechada para dois carros são chamadas de *Single-Family* ou *Villa* nos Estados

Unidos. Metade das casas tem a garagem convertida em salões de jogos com mesa de sinuca, pebolim, *air-rockey* e vídeo game. O salão de jogos aumenta a atratividade das casas para as famílias que buscam mais opções de lazer.

Recentemente, as construtoras lançaram versões de casas isoladas com lindas varandas. Estas casas em Orlando são conhecidas como Bungalows.

Cottages/Cabin



Foto: American Mountain Rentals (www.americanmountainrentals.com)

Cottages ou *Cabins*, como o próprio nome sugere são cabanas nas montanhas. Comumente montadas ou revestidas com madeira local, reforçam a arquitetura e o ambiente típico dessas cidades turísticas. As cabanas são geralmente decoradas com artesanato local e equipadas com lareiras a lenha, elétricas ou a gás – criando uma atmosfera de paz e romantismo.

Conheça o padrão de Vacation Homes em Orlando no site Casa na Disney

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-08>

Tipo de Condomínio:

Open Community



Foto: Talent, Sua Imobiliária na Flórida (www.comprarcasaemorlando.com.br/)

Condomínio aberto, sem controle de acesso.

Gated Community



Foto: I Love So Fla (www.ilovesofla.com)

Condomínio fechado, com controle de acesso por portão eletrônico.

Conheça os principais Gated Communities próximos a Disney
<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-07>

Guarded Community



Foto: Apex Security Guards (www.apexsecurityinc.com)

Condomínio fechado, com acesso controlado 24 horas por seguranças privados na guarita.

Resort Style Community



Foto: Vip Homes (www.casasemorlandovip.com.br).

Condomínios com *Clubhouse* (Sede Social) e completa estrutura de lazer, incluindo piscinas, spas aquecidos, toboáguas, quadras poliesportivas, academia de ginástica, cinema, business center, sala de jogos, loja de conveniência, salão de festas, etc.

Senior Living



Condomínios onde todos os moradores da casa devem ter idade superior a 55 anos. Este tipo de condomínio é destinado a casais maduros que buscam lazer e tranquilidade. São admitidos visitantes mais jovens por períodos curtos, sempre com observância das regras de silêncio e convivência.

Tipo de serviços oferecidos

Self-Catering

Autosserviço. A grande maioria das casas de férias (*Vacation Homes*) é totalmente equipada para que os hóspedes sirvam a si mesmos, ou seja, não é oferecido nenhum serviço típico de hotelaria: serviço de limpeza, alimentação, recepção etc.

Full Service / Partial Service

É crescente o número de empreendimentos que oferecem Casas de Temporada com serviços de hotelaria, principalmente, recepção, manutenção 24 horas, limpeza diária e serviço de concierge.

Quando os serviços são similares aos hotéis (lavanderia, café da manhã, serviço de quarto, bar de piscina, etc.), enquadrados na modalidade de *Full-Service*. Este é o caso dos Flats no Brasil e os Condo-Hotéis nos Estados Unidos e Europa.

Tipo de Titularidade

Quase todo investidor imobiliário preocupa-se com que tipo de documento (título) lhe será entregue na compra do imóvel. A maioria presume que a escritura de compra e venda é o melhor documento de transferência. Apesar de isso ser verdade para muitas aquisições, nem sempre é válido para uma *Vacation Home*. Conheça a seguir os títulos mais usados no mundo.

Comodato

É um contrato de cessão de direitos de uso por longo prazo que garante ao investidor a posse do imóvel por tal período, normalmente por 25 anos. É como se fosse um aluguel com pagamento antecipado. Neste caso, o investidor não é dono do imóvel. Ele apenas tem o direito de usufruto e cessão para terceiros.

Escritura de Compra e Venda

Documento mais comum de cessão de direitos imobiliários, pela escritura se transfere a propriedade efetiva do bem, após registro no cartório competente. O investidor passa a ser dono e possuidor de todos os direitos sobre o imóvel.

No entanto, junto com os direitos amplos, vem também as obrigações. Para o direito universal, tais obrigações derivadas da propriedade são chamadas de *propter rem* (próprias da coisa ou próprias do bem) e são inexoráveis. Na prática, o proprietário não pode deixar de pagar despesas como IPTU, Taxa de Condomínio, Fundo de Reserva, sob pena de perda do bem.

Título de Clube

Alguns empreendimentos configuram-se como Clubes Associativos, como é o caso dos primeiros *Country Clubes* implantados no Brasil. Neste modelo, você se associa ao clube por meio do pagamento de uma taxa inicial, chamada de “jóia”, e sucessivas mensalidades. Recebe os direitos de frequentar as dependências do clube e, em alguns casos, o direito de uso exclusivo de um lote – onde poderá construir uma casa.

Cooperativa

As cooperativas são uma forma de associativismo regulamentada e incentivada pelo governo em alguns casos específicos, principalmente, para projetos habitacionais de baixa renda. Como os clubes, usufruem de algumas isenções e vantagens fiscais. Na maioria dos casos, o cooperado não recebe a escritura do imóvel, mas tem um contrato de direitos de uso.

Fundo de Investimento Imobiliário

Apesar de, rigorosamente, não ser um título imobiliário e sim uma forma de investimento financeiro, é importante esclarecer alguns pontos desta modalidade que atrai cada vez mais investidores. Os Fundos de Investimento Imobiliário ganharam popularidade com a expansão hoteleira no Brasil. Dessa forma, pequenos investidores puderam adquirir cotas de fundos destinados a implantar um projeto específico, avaliado pelo pequeno investidor que será sócio do empreendimento.

Temos clientes que adoram os Fundos de Investimento Imobiliário, pois podem usar seu poder de discernimento sobre cada projeto. Por exemplo: um deles só investe em Hotéis-Resort com serviços *All-Inclusive* em destinos paradisíacos ao redor do mundo. Já outro, só investe em Hotéis de Negócios em cidades do interior de São Paulo. Note que, apesar de ambos serem investidores de Fundos Hoteleiros, cada um acredita num segmento diferente: o primeiro aposta no turismo de lazer, enquanto o outro no turismo de negócios.

Time Share (Propriedade de Tempo Compartilhado)

Um modelo de negócios lançado na França, na década de 60, que rapidamente se expandiu pela Europa e Estados Unidos é o *Time Share*, propriedade por tempo compartilhado. A ideia é genial e extremamente adequada para *Vacation Homes*.

Certamente você já pensou em comprar uma Casa de Férias num destino turístico paradisíaco como Riviera Francesa, Ilhas Gregas ou Orlando. Você gosta tanto desses lugares que sabe que o visitará com frequência – talvez, todos os anos. Dai surge a ideia de encontrar sócios para dividir esse investimento com você.

Se juntassem 12 compradores, adquiriam a propriedade e cada um poderia utilizá-la um mês do ano. Ou então, poderiam reunir 52 pessoas para comprar a casa e cada um poderia utilizá-la uma semana do ano. Simples assim! O exemplo resume bem o conceito do Time Share.

A venda de uma *Vacation Home* para 52 sócios, que concordam previamente em que período do ano usarão o bem comum. E o vendedor cuida de tudo, você não precisa encontrar, nem tratar com seus sócios, evitando qualquer desgaste de relacionamento. A ideia parece simples e convidativa.

Em geral, as propriedades oferecidas no sistema *Time-Share* são apartamentos de dois dormitórios, localizados em condomínios estilo resorts com estrutura de hotel. Estes resorts são afiliados a um grande operador mundial que administra propriedades similares no mundo todo. Os maiores são RCI e Interval.

Juridicamente, a compra de um *Time-Share* envolve três relações jurídicas distintas:

1. A primeira delas é similar a um contrato de compra e venda de imóvel, onde o comprador adquire uma fração ideal (1/52) do apartamento em sociedade com outros 51 compradores – que ele não conhece.
2. A segunda relação regulamenta o direito de usufruto do imóvel, ou seja, define qual porção da renda e/ou da utilização do bem cabe a

cada comprador. O número de 52 compradores por unidade corresponde ao número de semanas num ano-calendário. Assim, fica fácil atribuir 1 semana para cada proprietário. Se ele quiser usar o apartamento estará a sua disposição, caso contrário, poderá receber os dividendos da locação de sua semana específica.

3. A terceira corresponde à filiação do comprador a um dos operadores mundiais de *Time-Share*, que funciona como um clube de viagem. Assim, você pode permutar sua semana em Orlando por outra em Paris, por exemplo.

Os entusiastas de *Time Share* defendem as vantagens de planejar antecipadamente suas férias, poder contar com o congelamento de tarifas por longo prazo e, principalmente, o poder de permuta de destinos oferecidos pelos operadores.

Já os críticos, relatam problemas comuns, como: altas taxas de manutenção, baixa rentabilidade e dificuldade de repassar a propriedade. Este último item é o mais criticado, pois realmente é muito difícil vender a fração de um *time share*, restando, na prática, a opção de devolver o título ao construtor com enormes perdas financeiras.

Se você entrar em sites como o eBay.com poderá encontrar diversas propriedades que custaram US\$40.000, vendidas por US\$1, pois a transferência do título é a única maneira do proprietário vigente se livrar das despesas de manutenção do imóvel.

Conteúdo complementar “Como funciona o Time Share. É um bom Investimento?”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-32>

2

AS VANTAGENS DE INVESTIR EM IMÓVEIS

Segurança

Você provavelmente cresceu ouvindo seus pais dizerem que imóvel é um investimento seguro. Esta é, sem dúvida, a principal vantagem deste tipo de investimento. Num país como o Brasil, marcado pela volatilidade político-econômica, onde planos econômicos expurgaram inflação, novas moedas foram adotadas com certa frequência e saldos bancários congelados, o imóvel consolidou-se como o único investimento longe das garras dos governos.

Mesmo em países de economia estável, o imóvel também desfruta dessa reputação de solidez e segurança. E adicionalmente há um fator psicológico forte sobre o investimento imobiliário. Ele é físico, palpável, está ao alcance das mãos. Dificilmente, uma propriedade deixará de existir ou terá seu valor drasticamente reduzido por conjuntura econômica, como acontece com a Bolsa de Valores, por exemplo.

De maneira geral, quem compra ações está especulando, fazendo apostas, correndo riscos. Espera-se ter altos rendimentos com o desempenho das empresas no mercado de consumo. Se a economia esta aquecida, pode-se acertar e lucrar consideravelmente ao ponto de enriquecer, mas também é possível que se perca muito dinheiro, como aconteceu com quem investiu na OGX de Eike Batista ou na própria Petrobras, acreditando que eram empresas sólidas. Já quem compra imóvel, está poupando, acumulando patrimônio, buscando fonte de renda estável e duradoura. Raramente o investidor imobiliário espera grandes oscilações de preço.

Fonte de renda duradoura com aluguel

O imóvel certo é uma fonte de renda duradoura. O crescimento e a migração populacional geram uma demanda contínua por imóveis residenciais. O próprio crescimento econômico de uma região também aquece a demanda por prédios comerciais e industriais. No caso das *Vacation Homes*, as oportunidades de investimento estão diretamente ligadas ao desenvolvimento do turismo mundial. Portanto, é de extrema importância escolher um local com boas previsões turísticas.

Manutenção do valor real

O imóvel é considerado um tipo de investimento não corroído por ambientes inflacionários. O valor do bem é definido por sua funcionalidade e não por parâmetros estritamente monetários, como são os fundos de investimento. Dito isto, podemos dizer que o imóvel tende a ter um valor real de mercado, baseado em sua utilidade, enquanto as demais aplicações financeiras são parametrizadas apenas em índices monetários, que podem ser distorcidos com o tempo.

Investir nos Estados Unidos

Vamos começar pela análise do tamanho da economia americana, que representa $\frac{1}{4}$ do PIB mundial. Essa máquina colossal é considerada a espinha dorsal do capitalismo internacional, que parametriza quase todos os mercados de ações, commodities e monetário. Outra característica dessa economia é a credibilidade e confiabilidade de seus números.

Praticamente, não há quem se arrisque duvidar dos índices americanos – que são produzidos por instituições sérias e respeitadas. A fartura de mão de obra qualificada disponível em todos os cantos do país promove a produtividade e inovação de forma equilibrada em todo o território americano.

Finalmente, um ambiente jurídico perfeito, com regulamentos claros e consolidados sob os cuidados de instituições seculares, geram a percepção

de “estabilidade” e “segurança” que todo investidor busca.

Em resumo, as vantagens de investir nos Estados Unidos são:

- Estabilidade político-econômica;
- Segurança jurídica;
- Justiça tributária;
- Disponibilidade de crédito barato;
- Regulamentação simples e eficaz;
- Capacidade de influenciar e definir padrões.

The American Way of Life – O estilo de vida americano

Desde o fim da Segunda-Guerra Mundial, os Estados Unidos assumiu a posição de maior potência global. Este posto lhe trouxe responsabilidades como a coordenação e o suporte aos conflitos militares, o financiamento de nações subdesenvolvidas, o apoio às ações humanitárias etc. Mas a liderança também lhe trouxe a capacidade de influenciar comportamentos e definir padrões no mundo todo – o que foi bom, especialmente para as empresas americanas que tiveram seus mercados expandidos.

Atualmente, a rede de lanchonete McDonald's tem cerca de 40 mil lojas espalhadas pelo mundo todo, inclusive, em países socialistas. Praticamente 95% dos computadores sobre a face da Terra usam softwares produzidos pela Microsoft ou Apple. Metade das renomadas marcas de moda são americanas. 75% dos filmes de cinema e TV são produzidos nos Estados Unidos. É uma hegemonia inquestionável que exerce um fascínio e atração em grande parte das pessoas, em especial, dos brasileiros.

Quem não gostaria de viver o sonho americano? Sentir-se seguro nas ruas, ter boas escolas públicas para os filhos, andar com bons carros em ruas sem buracos e ter acesso a outros bens de consumo que facilitam o cotidiano e liberam mais tempo para se viver a vida? Então, além dos fatores econômicos, pragmáticos, existe esse elemento subjetivo que

também contribui para atrair investidores do mundo todo: “Investir na América é viver na América”.

Os atrativos da Flórida, o “Sunshine State”

Muitos são os fatores que levam os brasileiros e investidores de outras nacionalidades a sonhar em adquirir uma casa de temporada nos Estados Unidos, especialmente no estado da Flórida. A começar com essa relação de amor e encantamento que muitas pessoas têm com Miami e Orlando, desde crianças, por conta da Disney.

Já na primeira visita às cidades é possível se encantar pela organização, segurança e infraestrutura desses lugares e todas as atrações que eles oferecem, com a vantagem do clima ameno bastante parecido com o que temos no Brasil, coisa que cidades ao norte dos EUA, como Nova Iorque, por exemplo, não podem proporcionar.

Além da Flórida ser conhecida como *Sunshine State* (em português, Estado do Sol Brilhante) por conta de seu clima tropical, os pontos turísticos que suas cidades oferecem estão entre os preferidos dos brasileiros, com belas praias e belezas naturais, grandes centros de compras, restaurantes e parques temáticos com as melhores atrações do mundo.

Outro grande fator, que foi bastante atrativo aos investidores nos últimos anos, é o valor desses imóveis, baixando consideravelmente depois do estouro da Bolha Imobiliária em 2008. Então, com preços mais competitivos e a possibilidade de financiamento com juros baixos em bancos da própria Flórida, o sonho de ter uma casa de férias pertinho da Disney fica cada vez mais próximo da realidade.

Somando a alta de preços nos imóveis brasileiros e a instabilidade política e econômica do país à confiança na economia americana, o resultado só poderia ser um: é preferível investir as economias de forma mais barata, eficaz e segura, adquirindo um imóvel de temporada fora do Brasil.

Para conhecer mais sobre a cidade de Orlando e seu mercado imobiliário, acesse o blog do site da Talent Realty

Concessão de vistos para investidores imobiliários

Vários países do mundo lançaram programas de vistos para atrair investidores imobiliários. Este é o caso de Portugal que, desde 2012, oferece autorização de moradia para quem comprar um imóvel de EU\$ 500 mil ou mais. Após cinco anos, é possível pedir a autorização de residência permanente e, a partir do sexto ano, solicitar a cidadania portuguesa que dá acesso à Comunidade Europeia.

Outro exemplo é a ilha caribenha de Dominica, que exige um investimento de apenas US\$ 100 mil para conceder a cidadania. Como a ilha faz parte da Comunidade Britânica, formada por países que integrava o antigo Império Britânico, seus cidadãos têm privilégios no Reino Unido e podem viajar sem visto para 50 países, incluindo a Suíça.

Infelizmente, os Estados Unidos ainda não oferece um programa de vistos para investidores imobiliários, como foi implantado em Portugal e outros países europeus que sentiram a crise econômica de 2008.

A legislação imigratória norte-americana é extremamente complexa e não faz parte do escopo deste livro, mas tomamos a liberdade de dizer que existem algumas maneiras dos investidores serem agraciados com vistos de trabalho, vistos de residência temporária e/ou até com Green Card.

Os mais conhecidos são o Visto EB-5 (para investimentos acima de US\$ 500 mil capazes de gerar 10 empregos ou mais), o Visto E-2 (para empreendedores com cidadania de países signatários de Tratados de Comércio e Navegação com Estados Unidos) e o Visto H-1 (para trabalhadores especializados).

Se, além de investir, você pensa em morar nos Estados Unidos, recomendamos que consulte um advogado de imigração. Se quiser uma indicação, por favor, envie um e-mail para info@talentrealty.com.

Acesse no QR Code a seguir a lista de países, que possuem tratado comercial com os EUA e suas respectivas possibilidades de vistos, no site do Departamento de Estado Norte-Americano:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/qr-book-10>

Os cuidados a serem tomados na hora de investir no exterior

- Analisar o mercado a ser investido com calma, paciência e cautela;
- Levar em conta que nenhum país é igual ao outro. Portanto, não se deve comparar as regras com o mercado brasileiro;
- Identificar o objetivo do investimento, se é gerar lucro com aluguéis ou apenas ter uma casa para a família passar as férias;
- Evitar gostos pessoais, caso o imóvel seja para investimento e optar pelo modelo mais rentável;
- Conhecer pessoalmente o local que pretende investir ou ter parceiros de confiança que o faça;
- Estudar quais formas de pagamento mais se adequam ao seu orçamento a longo prazo;
- Buscar consultoria especializada e tirar todas as dúvidas com especialistas imobiliários da região.

3

O MERCADO DE ALUGUEL DE TEMPORADA

Aluguel de temporada é uma indústria de US\$ 100 bilhões

Num artigo publicado, em maio/2016, num dos maiores sites de inteligência para o mercado de turismo, o time do *LeisureLink* resumiu bem o desenvolvimento do mercado de *Vacation Homes* no mundo:

Por que a indústria de aluguel de temporada está explodindo no mundo?

Na era pré-Internet, a indústria de aluguel de temporada era muito incipiente. Empresas anunciavam apenas em classificados de jornal ou corretores de imóveis; alguns poucos enviavam catálogos por Correio para clientes cadastrados nos Visitors Bureaus.

Em uma década tudo mudou: um casal do Colorado, procurando por um lugar para anunciar seu apartamento de inverno, criou o site VRBO (*Vacation Rentals by Owner*), em 1996. O concorrente *HomeAway* comprou o site em 2006, tornando-se o principal site do setor. No ano passado, o *Expedia* arrematou o *HomeAway* por US\$ 3.9 bilhões.

Este negócio explodiu! Acredita-se que esta indústria já valha US\$ 100 bilhões, com os Estados Unidos, representando pouco mais de um quarto disso – e as projeções da *Research and Markets* prevê que o mercado de aluguel de temporada chegará a US\$ 170 bilhões até 2019.

Enquanto isso, o *Skift* calcula que apenas nos primeiros quatro meses de 2016, *startups* de aluguel de férias atraíram quase US\$ 100 milhões em fundos de Capital de Risco, concentrados nos Estados Unidos e Europa.

A indústria de aluguel de temporada está amadurecendo “de um adolescente para um jovem adulto”, diz Brandon Ezra, fundador e CEO da *Grand Welcome*, uma empresa de gestão de aluguéis de férias em rápido crescimento.

O sucesso do *HomeAway* e do *Airbnb* gerou uma “debandada” que inclui alguns dos maiores nomes do setor de viagens, observa Julian Castelli, da *LeisureLink*, um sistema de distribuição e gerenciamento de canais.

A rede de hotéis *Choice*, por exemplo, anunciou no início deste ano que está entrando no negócio de aluguel de temporada. O *Priceline* recentemente anunciou que as “Acomodações Alternativas” – um termo guarda-chuva que inclui casas de temporada, bem como apartamentos e outros aluguéis de curto prazo – será uma importante fonte de crescimento da empresa. A categoria já representa quase metade da lista de propriedades do *Priceline* graças, em grande parte, à *Villas.com*, empresa que a *Booking.com* (parte da *Priceline*) lançou em 2014.

O *Airbnb*, que tem foco mais urbano que o tradicional mercado de aluguel de férias, tem se concentrado em atrair mais anúncios. A empresa nomeou, em 2014, Shaun Stewart como responsável pelo mercado global de aluguel de temporada e recentemente começou a abrir seu API para integração com sistemas de *Property Managers*, facilitando a integração com esses canais.

Consolidação e convergência são duas tendências-chave, identifica McConnell – “convergência” indica uma confusão entre as diferentes categorias tradicionais de hospedagem –. O viajante convencional não está mais distinguindo claramente os meios de hospedagem da “economia compartilhada”, desde um apartamento urbano do *Airbnb* ou uma casa de luxo do *Onefinestay*, onde geralmente mora o anfitrião, até uma casa de férias em um destino turístico como praia ou estação de ski. Como as Agências de Viagem On-line (OTA) incorporaram mais anúncios de aluguel de temporada, as novas opções são facilmente comparadas e integradas às categorias originais.

A “convergência” é um fator que impulsiona a profissionalização da indústria. “Quando alguém faz reserva num OTA, esperam receber um produto mais estilo hotel”, observa Jeremy Grogg, que dirige o *Kees Vacation Rentals*. Há 15 anos, diz ele, muitas *Vacation Homes* nem sequer ofereciam roupa de cama. Os viajantes de hoje esperam as mesmas comodidades de um hotel, desde shampoo e sabonete nos banheiros até wi-fi. Os melhores administradores de propriedades estão provendo essas amenidades para dar aos hóspedes o melhor de dois mundos.

Se as *Vacation Homes* atenderem essas expectativas, é provável que a demanda cresça, dado que a faixa etária de 18-44 promoverá um grande crescimento no setor, de acordo com um estudo da *Phocuswright* de 2015 sobre *Vacation Homes*. Além disso, o *HomeAway* acredita que o mercado de aluguel de temporada está sub-aproveitado pelo público alvo que são famílias e grupos.

Cerca de 40% dos norte-americanos disseram que já se hospedaram numa *Vacation Home*, indicando “muito espaço para crescimento na preferência do consumidor”, diz Bill Furlong, vice-presidente do *HomeAway*.

Outro otimista é John Dalton, estrategista-chefe de marketing da *Associação de Onsite Property Managers*. “A hospedagem alternativa vai se tornar a hospedagem principal – o mercado não tem fim”, diz ele.

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-12>

Fonte: LeisureLink

O perfil dos investidores estrangeiros nos Estados Unidos

De acordo com o estudo “Perfil da Atividade Internacional no Mercado de Imóveis Residenciais”, divulgado em junho de 2016 pela Associação Nacional de Corretores de Imóveis dos Estados Unidos (NAR):

- Entre abril de 2015 e março de 2016, os compradores estrangeiros investiram US\$102.6 bilhões na compra de 214,885 imóveis residenciais, representando 7% do volume de vendas do país;
- O preço médio das casas compradas por estrangeiros é de US\$477,462, o que é muito maior que o valor da transação média do mercado de US\$266,683;
- Considerando o estrangeiro não-residente: 29% usará a casa como *Vacation Home* (Aluguel de Temporada) e 18% usará para Locação de Temporada e/ou Locação Residencial de Longo Prazo;
- Cinco estados concentram 51% das vendas: Flórida (22%), Califórnia (15%), Texas (10%), Arizona (4%) e Nova Iorque (4%);
- Florida é o estado preferido por compradores ingleses, canadenses e latino americanos, enquanto a Califórnia é foco dos chineses e o Texas dos mexicanos e indianos;
- 73% dos estrangeiros compraram as casas à vista;
- O tipo de residência preferida é a casa isolada (*single Family*) com 65% das transações, contra 19% de apartamentos e apenas 10% de sobrados geminados (*townhouses*);
- Nos últimos anos, os brasileiros estão entre a sexta e sétima posição no ranking de investidores internacionais, com uma participação entre 2% e 3% das vendas para estrangeiros.

Canadenses e brasileiros são os estrangeiros que mais investem na Flórida

Pela importância da Flórida, a Associação Nacional de Corretores de Imóveis elaborou um perfil de investidor internacional exclusivo para o Estado.

- Entre abril de 2015 e março de 2016, os compradores internacionais investiram US\$19.4 bilhões na compra de 47 mil imóveis residenciais, representando 19% do volume de vendas do Estado;

- O valor médio investido por estrangeiros foi de US\$412 mil em 2016 contra US\$539 mil em 2015, justificado pela valorização do dólar no período;
- A maior parte dos investidores na Flórida vem do Canada (US\$3 bilhões), Brasil (US\$2.8 bilhões), Venezuela (US\$1.5 bilhões) e Inglaterra (US\$1.4 bilhões). Juntos, compradores desses países representam 52% do volume de vendas na Flórida e 48% das compras de estrangeiros;
- As vendas estão concentradas em Miami / Fort Lauderdale / West Palm Beach (52%), Orlando / Kissimmee / Sanford (12%) e Tampa / St.Petersburg / Clearwater (8%). Este número chegou a surpreendentes 57% em 2010, durante a crise imobiliária iniciada em 2008;
- 72% das compras são à vista;
- 52% compram apartamentos ou *Townhouses* na Flórida, contra 29% do perfil nacional.

Os estudos completos da NAR (Associação de Corretores) podem ser acessado em no QR Code a seguir:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/qr-book-13>

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/qr-book-14>

Os motivos dos investimentos brasileiros na Flórida

Como vemos, os brasileiros destacam-se como investidores imobiliários estrangeiros nos Estados Unidos, principalmente na Florida. Os motivos são bem simples: baixo preço dos imóveis americanos depois da crise de 2008, alto preço dos imóveis no Brasil, facilidade na concessão de visto americano e a valorização do Real frente ao Dólar, que aumentou muito o poder de compra dos brasileiros.

Sob as condições favoráveis, muitos investidores brasileiros estão realizando o sonho de comprar uma *Vacation Home* (casa de férias) na

América, especialmente, em Miami e Orlando.

O perfil socioeconômico desse investidor é: empresário ou funcionário público/privado de alto escalão, classe média-alta com nível superior, valoriza a qualidade de vida da família e dos filhos, estabelece metas de longo prazo e busca novos desafios e oportunidades profissionais.

Depois de comprar a primeira casa de férias, o investidor passa a desfrutar do imóvel e a conhecer melhor a cultura e o ambiente de negócios local. Tendo sua própria casa, o investidor tende a aumentar, gradualmente, tanto a frequência quanto a duração de suas férias. Em muitos casos, decide comprar mais propriedades e/ou diversificar os investimentos em imóveis de *long-term* ou comerciais.

Artigo complementar “Revista Veja explica por que os brasileiros decidem comprar imóveis em Orlando”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-33>

4

COMO ESCOLHER E TRABALHAR COM O CORRETOR DE IMÓVEIS

Como este livro é destinado ao comprador brasileiro, este capítulo visa orientá-los sobre a forma correta de lidar com um corretor de imóveis nos Estados Unidos e outros países da Europa, já que as práticas nesses mercados são muito diferentes do Brasil.

As duas qualificações profissionais: Sales Associate x Broker

Nos Estados Unidos existem dois tipos de Corretores de Imóveis: *Sales Associate* (Associado de Vendas) e *Broker* (Corretor).

Todo profissional inicia a carreira como *Sales Associate*. Para isso, é necessário ser aprovado num curso de 63 horas; passar com 75% de acertos numa prova aplicada pelo Departamento Estadual de Regulamentação de Profissionais e Negócios e, nos primeiros dois anos de profissão, fazer um curso de extensão de 45 horas. A partir do terceiro ano de profissão, é obrigatório comprovar a participação em 14 horas de cursos de Educação Continuada a cada dois anos.

Para tornar-se *Broker*, o profissional precisa ter cumpridos todos os requisitos anteriores e ainda comprovar dois anos de licença ativa como *Sales Associate*; concluir um curso de 72 horas para formação de *Brokers*; ser aprovado com 75% de acerto na prova Estadual de *Broker* e, nos dois anos seguintes, concluir mais 60 horas de curso de pós-licenciamento.

No total, o *Broker* tem 240 horas de cursos de qualificação profissional e aprovação em 4 provas. O *Broker* também deve fazer 14 horas de educação continuada a cada dois anos para manter sua licença ativa. Apenas *Brokers*

podem ser sócios e dirigentes de imobiliárias. Isso garante que profissionais mais experientes terão as competências necessárias para cumprir com as leis e o código de ética da profissão.

Os Associados de Vendas só podem trabalhar subordinados a um *Broker*, caso contrário sua licença torna-se inativa. Os *Brokers* são sempre responsáveis pelas transações imobiliárias que envolvem seus Associados.

No entanto, existem também os *Brokers-Associados*. Estes profissionais cumpriram os requisitos educacionais para ser *Broker*, mas decidiram não abrir suas próprias imobiliárias. Em vez disso, trabalham subordinados a um *Broker* (dono de imobiliária) e tornam-se *Broker-Associados*. Neste caso, o *Broker* também é responsável pelas transações dos *Brokers-Associados*.

Realtors

A Associação Nacional dos Corretores de Imóveis (NAR) é uma entidade de classe que congrega os *Brokers* e *Sales Associates*, oferecendo suporte e assistência técnico-jurídica a seus membros. Apesar da associação ser voluntária, a maioria dos profissionais decide participar para ter acesso às excelentes ferramentas disponibilizadas pela Associação, entre elas o MLS – *Multiple Listing Service* (Banco de Dados que compartilha anúncios de imóveis à venda entre os corretores). Todo profissionais associados à NAR podem usar a marca registrada *REALTOR* – que identifica um corretor de imóveis que faz parte da Associação Profissional.

Diferenças entre Brasil X Estados Unidos

Relação de confiança

Nos EUA, o cliente escolhe o Corretor de Imóveis pelo nível de serviço que ele oferece. É muito comum que a família tenha seu corretor de confiança, da mesma forma que tem médico, advogado e mecânico de

confiança. Assim, o principal ofício do corretor é entender a necessidade de seu cliente e buscar a melhor solução para ele.

No Brasil, o cliente é compelido a trabalhar com o corretor responsável pelo imóvel desejado. Este corretor, frequentemente, acaba representando as duas partes: comprador-vendedor e locador-locatário, o que é proibido na América para evitar manipulações e conflitos de interesses.

Cooperação profissional

Nos EUA, os corretores representam apenas uma parte da transação e esperam tratar com corretores que representam a outra parte. Desta forma, as comissões pagas (pelos vendedores) serão divididas entre os dois *Brokers* envolvidos no negócio. Isto faz a transação mais segura, ética e equilibrada.

Ampla publicidade (banco de dados/MLS)

Como a cooperação profissional é uma realidade no mercado americano, todos se beneficiam da ampla publicidade dada aos imóveis à venda através de um abrangente Banco de Dados alimentado e acessado exclusivamente por Corretores Associados.

Este banco facilita enormemente a busca por imóveis à venda ou para locação. O MLS também é a base que alimenta os grandes portais imobiliários como, *Zillow* e *Trulia*, que apresentam bons resumos de informações sobre as propriedades, mas nunca os dados restritos aos Corretores.

Exclusividade

Diferente do Brasil, nos Estados Unidos a maioria das relações Cliente-Corretor garante exclusividade ao agente imobiliário. Esta prática é tão incentivada que somente imóveis sob contrato de exclusividade podem ser listados no MLS (Banco de Dados de Imóveis a Venda/Locação). Por isso, é

muito comum que o Corretor peça ao cliente para assinar contratos que lhe garantem exclusividade por um determinado período.

Capacidade de análise e recomendação

Com tanta informação disponível na Internet, muitos clientes minimizam a importância do Corretor de Imóveis. Os compradores que cometem este erro estão abrindo mão da capacidade de análise e recomendação de profissionais experientes, em resumo, das habilidades entender as necessidades e apresentar soluções ao cliente, respectivamente.

É como um doente que vai ao médico e pede para ele receitar um antibiótico. Quem vai ao médico deveria falar de suas dores e sintomas. Deveria responder às indagações do profissional até que ele apresente um diagnóstico e prescreva um remédio. Um processo de Análise-Recomendação baseado em anos de estudo e experiência profissional. Assim também deve ser com o Corretor de Imóveis.

Procuring cause

Este é um termo técnico do mercado imobiliário que protege o profissional que “dá causa” ao negócio, ou seja, o primeiro profissional que apresenta um imóvel ao comprador.

Esta cláusula tem causado diversos problemas a compradores brasileiros que especulam as mesmas informações múltiplos corretores de imóveis. Isto é um erro. Uma coisa é o cliente contatar mais de um corretor de imóveis, com conversas preliminares e superficiais destinadas a avaliar o pré-atendimento de cada profissional. Outra coisa é dar início ao processo de compra com mais de um Corretor, o que certamente terminará em conflito.

Valorização profissional

Como sou Corretor de Imóveis no Brasil e também nos Estados Unidos, posso dizer como percebo o olhar da sociedade sobre nossa profissão nos

dois países. Indiscutivelmente, sinto que nos EUA o Corretor de Imóveis é mais respeitado e valorizado que em nosso país. Não sei exatamente por quais motivos. Talvez pela forte regulamentação do Estado ou pelo extraordinário suporte oferecido pela Associação de Corretores (NAR).

Noto que nos EUA, diferente do Brasil, existe mais respeito entre colegas de profissão – que evitam interferir nos negócios uns dos outros. Este, certamente, é um fator que contribui para nossa valorização com categoria profissional organizada.

Pragmatismo

Os norte-americanos são muito pragmáticos na vida e nos negócios. Eles não gostam de rodeios e artimanhas. Por isso, são extremamente verdadeiros e respeitosos e esperam que o cliente também seja. Se você pede a um Corretor para te enviar opções de casas, ele considera que começou a trabalhar para você (mesmo sem ter qualquer contrato assinado). Ele empenhará tempo precioso para ajudá-lo e espera apenas duas contrapartidas:

1. Que seu interesse pelo imóvel seja real;
2. Que você não faça o mesmo pedido a outro corretor - porque entende que ele ou o colega estariam sendo desrespeitados.

Por isso, resalto, procure lidar com um corretor de imóveis de cada vez. Comece com um. Se não estiver satisfeito, pode mudar para outro – sem problema.

Como escolher um corretor quando estiver em dúvida

Se tiver mais de uma indicação de Corretor de Imóveis, procure:

1. Pesquisar suas qualificações e estrutura empresarial por meio dos diversos meios: website, mídias sociais, testemunho de clientes etc;

2. Selecione no máximo 2 ou 3 que acredita serem os mais recomendados;
3. Ligue para eles e mantenha uma conversa sobre assuntos correlatos, mas ainda não entre em detalhes sobre o imóvel desejado. Fale sobre o processo de compra, as vantagens de investir no exterior, questões fiscais e tributárias, desempenho da *vacation home* etc;
4. Evite receber e-mails sobre imóveis, pois isso já é suficiente para caracterizar a cláusula *Procuring Cause*. Este corretor poderá reivindicar o direito sobre a comissão, mesmo se você vier a escolher outro profissional para ajudá-lo;
5. Depois de escolher o melhor atendimento, informe seu corretor detalhadamente sobre suas necessidades e expectativas. Como disse, o bom profissional deverá ter uma boa capacidade de análise e resolução e usará isso para apresentar as propriedades mais adequadas;
6. Discuta com o corretor as características, vantagens e desvantagens de cada imóvel e tente formar sua preferência de compra;
7. Inicie o processo de negociação dando ouvidos ao seu corretor, pois as práticas e costumes variam muito de país para país e comumente lances mau feitos podem condenar um negócio;
8. Fechado o negócio, seu corretor vai guiá-lo até o *Closing* (Chaves e Escritura).

Conteúdo complementar “Como escolher um corretor idôneo?”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-31>

CASO

Brasileiro impedido de comprar casa em Orlando por enganar seu corretor

No início de novembro, um cliente de São Paulo entrou em contato conosco, interessado em investir em imóveis. Me disse que seu objetivo

seria adquirir até 3 propriedades de US\$300 mil cada para trabalhar com aluguel de temporada em Orlando.

Já na primeira ligação de 30 minutos, expliquei em detalhes como funciona o processo de compra de casa financiada nos Estados Unidos, como contornar as restrições para estrangeiros financiarem mais de um imóvel em Orlando, esclareci sobre a legislação de câmbio, compra e remessa de divisas do Brasil para EUA e, evidentemente, apresentei alguns dos imóveis disponíveis no mercado de Orlando.

Depois de falarmos mais 2 vezes por telefone, o cliente informou que seu filho viria a Orlando em 20 dias e pediu para que o recebesse e apresentasse as propriedades disponíveis para venda. Assim que o filho chegou à nossa imobiliária, como de praxe, assinou uma ficha de cadastro de cliente onde constava seu nome e o do pai.

Depois de um almoço, fomos visitar quatro condomínios estilo resort que se enquadravam no perfil solicitado. Em cada empreendimento visitado, preenchemos os formulários de registro de cliente que permaneceu em poder das respectivas construtoras.

Três meses depois de tanto trabalho, o pai voltou a Orlando para comprar um dos imóveis que apresentei ao filho. Mas para minha surpresa, ele estava acompanhado de outra corretora. Ao identificar o conflito de interesses, a construtora prontamente comunicou a nova corretora que o cliente estava registrado em meu nome e que não poderia prosseguir com o contrato.

A corretora (brasileira) inicialmente tentou negar o vínculo entre mim e o cliente. Só desistiu de interferir no negócio quando recebeu cópia dos registros. Fez isso porque foi advertida que poderia ter a licença suspensa se prosseguisse com a interferência.

Enviei um e-mail para a construtora e ao cliente dizendo que, como corretor de imóveis no Brasil e na Flórida, tenho conhecimento de meu país. Os hábitos e leis do Brasil não coíbem que compradores brasileiros troquem seus corretores de imóveis. Mas na Flórida, as leis e costumes nos protegem muito mais. Disse ainda que entendia que não houve má

intenção em sua conduta e que este impasse é fruto do desconhecimento das leis americanas.

A pedido da gerente da construtora, contatei o cliente para concluir o negócio e, para a minha surpresa, ele havia se sentido ofendido. Depois de usar meus serviços, consumir meu tempo, ter um almoço pago por mim, veio me dizer que estava chateado com meu e-mail. Tentei explicar como funcionam as coisas na América, mas ele não entendia. Insistiu em tentar comprar a casa com a outra corretora.

Você deve imaginar que a construtora, de olho na venda de três casas de US\$340 mil (total US\$ 1.020 milhões) correu para fechar os contratos, certo? Errado. A construtora afastou-se do cliente e recusou-se a vender-lhe as casas. Entendeu que pessoas que não respeitam o corretor não são bons clientes para ela. A construtora sabe como a América funciona: Leis e costumes fundamentados no senso comum de justiça. Um caso como este pode acabar na corte e trazer-lhes uma pena exemplar.

Faço questão de contar esta história aos clientes brasileiros para evidenciar como as diferenças culturais podem interferir nos negócios imobiliários nos Estados Unidos. A seguir, algumas recomendações simples e eficientes de como se relacionar com um corretor de imóveis na Flórida:

- Procure um corretor especializado no mercado de Orlando e no tipo de imóvel que você quer comprar;
- Antes de visitar um imóvel, avalie o conhecimento do corretor sobre ele. Se considerar que o profissional não conhece detalhes, descarte a visita;
- Tenha em mente que seu corretor de imóveis deve ser um consultor e não um motorista;
- Esgote as possibilidades com um corretor, antes de procurar outro;
- Avalie o conhecimento do corretor sobre o processo de compra, câmbio e financiamento;
- Seja sempre honesto e transparente com seu corretor;

- Seu corretor é um consultor e tem outros clientes que também demandam a atenção dele, por isso, as vezes ele não pode atender o telefone. Envie um e-mail com suas dúvidas e aguarde ele te ligar;
- A América foi colonizada pela Inglaterra, por isso, respeite prazos e horários. Isso vai te ajudar a construir uma boa reputação;
- Não generalize ou tenha preconceitos: Nem todos os Americanos são bonzinhos e nem todos os brasileiros são malandros, ou vice-versa. Cuidado, há bons e maus profissionais por todo lado;
- Lembre-se que, nas cidades turísticas (Orlando e Miami, por exemplo), há uma rede de captação de clientes comprometida com interesses comerciais. Por isso, tenha cautela com excesso de gentilezas de motoristas, garçons, recepcionistas sempre prontos a indicar um corretor conhecido. Pode haver algum interesse comercial oculto neste ato.

Mais informações sobre as leis que protegem o corretor de imóveis na Flórida podem ser conferidas no blog da Talent Realty:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-15>

Compras direto com construtoras

Não pense que você terá vantagens em comprar uma casa direto com a construtora. Muito pelo contrario. Provavelmente, você não terá qualquer desconto e ainda perderá a assessoria de um profissional qualificado. Veja os artigos abaixo que relatam problemas desse tipo:

Builder's Fee: Despesa oculta na compra de Imóvel em Orlando

A *Builder's Fee* (ou Taxa do Construtor) corresponde a 1-2% do valor do imóvel e é prevista em alguns contratos assinados por brasileiros, sem que eles se deem conta que este não é um custo obrigatório, como impostos, emolumentos e taxas de registro de imóvel. A taxa é arbitrada pelo

construtor e representa um sobrepreço da propriedade, ou seja, um dinheiro que vai para o bolso do construtor.

Quase nenhuma construtora cobra *Builder's Fee*, justamente porque considera um preço oculto. Se é remuneração do construtor, deveria estar incorporado no preço do imóvel e não ocultado em cláusulas contratuais mal compreendidas. Construtoras que adotam esta prática falseiam seus preços e parecem mais competitivas do que realmente são.

Builder's Fee é uma prática condenada pela TALENT Realty

Claro que se o cliente deseja muito comprar uma dessas propriedades, nós também intermediamos o negócio, mas fazemos questão de apontar as despesas ocultas para que ele faça a comparação correta.

Por isso, continuo a recomendar que os investidores procurem corretores de imóveis experientes e honestos. Contar com a assistência de um bom profissional traz transparência ao negócio e proteção ao consumidor.

Quem é dono da minha Clubhouse?

Como já disse anteriormente, um dos maiores erros dos brasileiros quando comprem casa em Orlando é presumir que, nos Estados Unidos, eles estarão sujeitos ao mesmo conjunto de normas e costumes vigentes no Brasil.

No Brasil, toda área de lazer pertence ao condomínio, ou seja, é considerada área comum de propriedade coletiva. Portanto, nenhum investidor concebe um modelo diferente desse. E isso tem se mostrado um erro, pois na Flórida, algumas *Clubhouses* e Estruturas de Lazer, apesar de estarem encrostadas num condomínio, continuam a pertencer aos construtores ou são vendidas a terceiros.

O assunto veio à tona, surpreendendo tanto investidores quanto corretores brasileiros que recentemente descobriram que não são donos das

áreas de lazer do condomínio.

“Quando comprei minha casa no Paradise Palms, fui induzido a pensar que a *Clubhouse* pertencia ao condomínio. Hoje, muito desapontado, tentamos impedir a venda do Clube para um terceiro que teria o direito de explorá-la como um monopólio dentro do Condomínio”, diz Roberto Braga, atual presidente da Associação de Moradores.

Braga ainda completa: “Como eu, centenas de outros brasileiros não deram a devida atenção aos contratos e à barreira de idioma usados em favor do vendedor”.

Além de investigar a quem pertence a *Clubhouse*, os investidores também devem checar os estatutos do condomínio para checar as regras de associação. Isso porque alguns condomínios tem criado “associação compulsória”, ou seja, os proprietários são obrigados a pagar mensalidades para o dono do Clube.

Tudo isso soa estranho e surpreendente o investidor brasileiro, que está protegido pelo Artigo 5º, XX da Constituição Federal do Brasil (“ninguém poderá ser compelido a associar-se ou a permanecer associado”), mas na Florida, tal obrigatoriedade pode ser considerada legal.

Na prática, o investidor compra uma casa num condomínio onde também existe um Clube Privado ao qual ele é obrigado a se associar. O dono do Clube pode estipular a mensalidade e tomar as decisões administrativas referentes ao Clube, como: horários de funcionamento; serviços oferecidos; eventos especiais; etc.

Nos casos estudados, se o comprador da casa deixa de pagar as mensalidades do Clube, pode ser impedido de frequentar a *Clubhouse* e ainda ter sua unidade penhorada para quitar o débito.

A informação sobre a propriedade do *Clubhouse* é importante, pois interfere positiva ou negativamente no preço do imóvel. Se a estrutura de lazer pertence ao condomínio, uma fração ideal de seu valor é somada a cada unidade.

Caso contrário, o valor da *Clubhouse* é um patrimônio independente/separado que demandará mais desembolso de cada

comprador individual para ser incorporado ao condomínio.

Então fica a nossa dica. Antes de decidir pela compra, num condomínio com *Clubhouse*, exija respostas claras e precisas sobre quem é o dono da *Clubhouse*. Se as respostas verbais divergirem dos contratos, peça para que o vendedor assine os termos aditivos apropriados. Se alguma dúvida ainda persistir, entre em contatos com nossos especialistas.

*Artigo originalmente publicado na Revista Brazil-USA,
em fevereiro de 2017.*

5

COMPRA DE IMÓVEIS POR ESTRANGEIROS

Qualquer estrangeiro pode comprar um imóvel em Orlando e outras cidades americanas, desde que tenha um visto para entrar no país e efetuar a compra. Além do passaporte com visto americano válido, é importante apresentar documentos que possibilitem um eventual financiamento.

Se todos os documentos forem entregues corretamente, é possível fazer o financiamento em bancos americanos de forma rápida e simples. No entanto, muitos brasileiros preferem comprar o imóvel à vista.

Geralmente quem opta por pagar em dinheiro são aquelas pessoas com perfil de investidor imobiliário que querem investir em um imóvel nos Estados Unidos, pois buscam a estabilidade e segurança da economia americana.

Além disso, existem as famílias que aproveitam a aquisição para ter um espaço para curtir as férias nos Estados Unidos. Este perfil de comprador valoriza contrapartidas não-financeiras, como: as experiências de viagem, o bem estar da família e as oportunidades de aprendizado.

A facilidade de comprar o imóvel à vista

Definitivamente, existem várias vantagens para um estrangeiro adquirir um imóvel nos Estados Unidos à vista.

Além de um investimento firmado em dólar, que por si só já é mais valorizado que o real, existem possibilidades maiores de negociação. A única desvantagem é que é necessário disponibilidade total de recursos.

O prazo de conclusão dos negócios também é feito em curto prazo, de 15 a 30 dias, e a compra pode ser feita sem a presença do investidor.

Outra vantagem é que não há custos adicionais (impostos e taxas do banco) na escrituração do imóvel, que pode ser, inclusive, adquirido em nome de empresa de investimento, evitando imposto de sucessão.

O processo de financiamento para estrangeiros

Se você não tem o valor total do imóvel, uma boa saída é fazer um financiamento. Bem menos burocrático que no Brasil, a facilidade de aprovação de crédito para estrangeiros está entre as vantagens de financiar um imóvel em um banco americano.

Com juros baixos (entre 5-6% a.a.) e alavancagem financeira, que visam multiplicar a rentabilidade da negociação, o mínimo do valor financiado é de US\$ 100 mil. O banco escolhido deve avaliar e aprovar a compra entre 45 e 60 dias e geralmente exige a presença do comprador nos Estados Unidos.

Geralmente, quem opta pelo financiamento deve garantir, no mínimo, uma entrada de 25%, e deve comprovar renda suficiente para pagar as mensalidades do imóvel nos próximos 15 ou 30 anos.

Muitos casos demandam um corretor de financiamento (*Mortgage Broker*) na preparação/aprovação dos documentos. Pelo serviço, costumam cobrar 1%-2% do valor do financiamento.

A vantagem é que sua aprovação é quase garantida e o processo é bem rápido. Além disso, há um custo adicional de escritura e a impossibilidade de transferir o título da propriedade para a pessoa jurídica (evitando imposto de sucessão).

Veja um vídeo onde a Talent Realty explica como financiar um imóvel nos Estados Unidos.

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-16>

Os Bancos Americanos

Apesar de existirem muitos Bancos nos Estados Unidos, nem todos financiam estrangeiros. Depois da Crise de 2008, um Decreto Presidencial (chamado *Dodd-Frank Act*) reformou o mercado financeiro, restringindo a oferta de crédito e criando mais proteção ao consumidor.

Na prática, as medidas de Barack Obama enxugaram o mercado e dificultaram a contratação de financiamentos imobiliários, principalmente, os de caráter especulativo. Assim, a maioria dos Bancos de Varejo, como Bank of América, Wells Fargo e Chase estão focados em empréstimos residenciais para cidadãos americanos.

Modalidades de financiamento

Os Bancos de Investimento continuaram a oferecer créditos a estrangeiros, basicamente, em três modalidades:

- 30 Year Fixed: Financiamento de 30 anos, com parcelas fixas.
- 15 Year Fixed: Financiamento de 15 anos, com parcelas fixas.
- 5/1 ARM: Financiamento de 30 anos, com Parcelas Fixas nos primeiros 5 anos e reajustes anuais a partir do 6º ano, de acordo com a variação da taxa LIBOR – London Interbank Offered Rate, o índice que indexa a maioria das economias desenvolvidas.

Veja um vídeo onde a Talent Realty explica sobre as Modalidades de Financiamento.

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-17>

Entrada

Os bancos exigem entradas (*Down Payment*) entre 25 e 40%, dependendo das políticas do banco, da idade e estado de conservação da propriedade.

Documentos para financiamento

Além do passaporte com visto americano válido (pode ser de Turismo B2), o comprador deve apresentar comprovantes de renda, de residência no Brasil e demais documentos que possibilitem o financiamento.

Vale levar em conta que são necessárias três cartas de comprovação de renda. A primeira é basicamente uma carta do banco, comprovando que o comprador possui um relacionamento saudável com a instituição financeira.

Já segunda é uma carta escrita por uma empresa de contabilidade no Brasil, descrevendo a renda da pessoa nos últimos anos e a previsão para o ano atual. Ao final, é necessário apresentar um histórico de crédito, comprovando que pagou-se em dia alguma negociação parcelada ou outro financiamento.

Via de regra, os documentos devem ser traduzidos para o inglês. Alguns Bancos terão equipes que falam português e poderão ajudá-lo com a preparação e tradução dos documentos.

DICA: Você pode simular seu financiamento acessando o seguinte site:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-18>

Simulação do financiamento

Para fazer a simulação do financiamento, basta acessar o site citado anteriormente e inserir algumas informações, como:

- *Purchase Price* = Preço de compra;
- *Downpayment* = Entrada;
- *Mortgage Term* = Período do financiamento (em anos);
- *Interest Rate* = Taxa de juros anual;
- *Property Tax* = IPTU (aproximadamente 1,6% do valor do imóvel);

- *Property Insurance* = Seguro da propriedade (0.3 - 0.5% do valor do imóvel);
- PMI = Seguro de proteção do financiamento (Não se aplica para entradas de 20% ou mais);
- ZIP Code = CEP do imóvel (use 34747 – região da Disney);
- *First Payment Date* = Data do primeiro pagamento (30 dias após a escritura).

6

COMO COMPRAR UMA VACATION HOME

Até os investidores mais experientes, acostumados com complexas aquisições de imóveis no Brasil, podem inicialmente encontrar dificuldades na compra de uma *Vacation Home* nos Estados Unidos, por não conhecer o mercado.

É por isso que, para escolher o imóvel ideal, é importante ter o acompanhamento de um corretor com experiência e credenciais reconhecidas no mercado americano.

Portanto, compartilho a seguir algumas das matérias publicadas em meios de comunicação reconhecidos, que reforçam a minha paixão e conhecimento no assunto, além de dicas importantes que facilitarão todo o processo de aquisição de um imóvel de temporada nos EUA.

Acesse os conteúdos publicados, respectivamente na Info Money, Mercado Imobiliário e Isto É Dinheiro, a seguir:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-19>

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-20>

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-21>

Passo a passo para quem quer investir

1. O primeiro passo é escolher o local onde deseja investir. Recomendo que seja um destino turístico de baixa sazonalidade, que você goste e pretenda visitar com frequência. Isso facilitará muito a administração de sua *Vacation Home*;
2. Escolha um corretor de imóveis especializado em *Vacation Homes*. Corretores são como médicos, recebem uma formação básica comum e,

ao longo da carreira, se especializam em alguns assuntos. Isso será fundamental para que você receba uma boa assessoria.

Se você está em outra cidade da Flórida, sugiro que siga este roteiro para escolher um bom corretor:

- a. Pergunte se ele tem escritório próprio, ou atende em lugares públicos como cafés e restaurantes;
- b. Saiba se ele é um *Broker* (responsável pela imobiliária) ou um Associado de Vendas (subordinado a um *Broker*);
- c. Peça para falar com o *Broker* responsável pela imobiliária e pergunte se aquele profissional é o mais indicado para atendê-lo. Para consultar as licenças dos corretores, acesse <https://www.myfloridalicense.com/>;
- d. Evite as imobiliárias que fazem atendimento massificado, prefira os serviços personalizados;
- e. Verifique a escolaridade, experiência profissional e outras qualificações do corretor. Ele deve ser um “consultor” e não um “vendedor”;
- f. Faça perguntas com profundidade para avaliar a qualidade das respostas;
- g. Só aceite visitar propriedades depois de estar convencido da qualidade do profissional. Caso contrário, poderá ficar, involuntariamente, vinculado a ele, por conta de leis que regem o mercado imobiliário americano; falaremos delas mais em frente.

Conteúdo complementar “Como escolher um corretor idôneo?”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-31>

1. Apresente ao corretor suas preferências e seus objetivos financeiros. O bom profissional vai entrevistá-lo com perguntas precisas e apresentar uma lista de propriedades que atendem à sua especificação. Normalmente, esta lista não passa de cinco propriedades;
2. Peça para o corretor apresentar um parecer sobre cada imóvel recomendado. Muitas vezes sua decisão vai ser baseada em pequenos

detalhes;

3. Ajude o corretor a ordenar a lista de imóveis por ordem de preferência;
4. Sempre que possível, agende um dia para visitar todos os imóveis;
5. Durante e depois das visitas, tire suas dúvidas sobre cada imóvel e o processo de compra;
6. Tome a decisão de compra e assine o contrato de compra e venda;
7. Se a compra for financiada, siga as instruções do corretor para aplicar para um financiamento imobiliário e fique atento aos prazos; a cultura americana é intolerante com atrasos;
8. Prepare-se para o *Closing* (entrega da chave e assinatura da escritura).

Como escolher uma Vacation Home em Orlando

As cidades da região da Disney

Orlando é a meca das *Vacation Homes*. Estima-se que existam mais de 30 mil casas de temporada na região da Disney (Walt Disney World). Todavia, essa oferta é bastante heterogênea e seu corretor de imóveis deve saber separar o joio do trigo. Claro que não conseguirei transmitir todo meu conhecimento sobre o mercado neste capítulo, mas vou fazer um pequeno resumo que ajudará o leitor a se orientar.

Orlando é uma cidade muito jovem. Começou a ser desenvolvida como destino turístico após a inauguração do *Magic Kingdom*, em 1971, e do EPCOT Center, em 1978.

Durante algum tempo, muitos investidores não acreditavam na visão de Walt Disney para o maior Resort do mundo.

Durante muito tempo, o complexo Disney viveu isolado do restante da cidade mas, aos poucos, foi atraindo o desenvolvimento imobiliário para perto dos parques. A Disney exerceu forte influência sobre as cidades de Orlando, Kissimmee, Davenport, Lake Buena Vista e Davenport.

Enquanto Orlando e Lake Buena Vista receberam a maior parte dos hotéis e outros parques temáticos que vieram para a cidade, Kissimmee e Davenport abrigaram a maior parte das *Vacation Homes* da cidade. Tudo bem planejado pelas autoridades responsáveis pelo urbanismo.

Os condados de Osceola (Kissimmee) e Polk (Davenport) criaram regulamentos que autorizam e incentivam o Aluguel de Curto Prazo (180 dias ou menos) e, com isso, atraíram os melhores condomínios estilo resort da região.

De forma oposta, Orlando manteve-se vocacionada para empreendimentos de moradia definitiva. São raros os condomínios de Orlando que autorizam o aluguel de curto prazo.

As diferentes gerações de casas

Costumo classificar as *Vacation Homes* de Orlando em três Gerações distintas.

1ª Geração (1980-1990)



Foto: The Real Estate Ring (www.webring.org)

Predominância de casas térreas, funcionais, sem elementos arquitetônicos, terrenos grandes, fachadas largas, pé-direito baixo, janelas pequenas e baixa eficiência energética. Baixo padrão de acabamento (fórmica, piso de vinil, carpete, eletrodomésticos brancos, gabinetes pequenos e baratos, etc.).

2ª Geração (1990–2004)



Foto: Casa na Disney (www.casanadisney.com.br).

Predominância de sobrados, terrenos menores, piscina privativa com tela de proteção, janelas pequenas, poucos elementos arquitetônicos, pequeno avanço na eficiência energética. Mantido o baixo padrão de acabamento mas com a introdução de alguns elementos novos, como piso cerâmico, por exemplo. Durante este período surgem os Condomínios Estilo Resort com controle de acesso 24 horas e completa estrutura de lazer.

3ª Geração (2004 em diante)



Foto: Vip Homes (www.casasemorlandovip.com.br)

Revolução tecnológica. Adoção de elementos arquitetônicos na fachada e no acabamento. Uso de granito, pisos cerâmicos, pisos de madeira,

eletrodomésticos de inox, gabinetes altos de melhor qualidade, plantas com ambientes integrados e, principalmente, um alto índice de eficiência energética para atender as exigências das autoridades. Quase todas com piscina privativa.

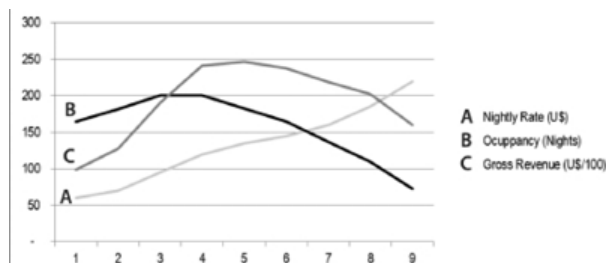
O tamanho ideal de casa

A escolha do tamanho ideal da *Vacation Home* depende, basicamente, de dois fatores: Necessidades da família e preferências do público-alvo.

O primeiro elemento é bem fácil de entender. Depende apenas da quantidade de pessoas e dos hábitos de viagem da família que compra a casa. Se a família é grande e costuma viajar junta, precisará de uma casa maior.

Já o segundo elemento é uma questão de escolha. Entende-se por público-alvo o segmento de mercado que o fornecedor quer atender com seu produto, no caso a *Vacation Home*. Como o mercado é muito grande e diversificado, a escolha de um grupo menor e com perfil bem conhecido irá ajudar muito o investidor a planejar a oferta de sua casa no mercado de aluguel de temporada.

Num estudo feito em 2015 pela TALENT Realty e Innovare Homes, para investidores que compram a *Vacation Home* como negócio, avaliou-se o potencial de faturamento de uma *Single Family* em função da quantidade de dormitórios. No gráfico abaixo, a linha C representa a receita bruta potencial dos imóveis de 1 a 9 dormitórios. Notamos que o pico de receita acontece na casa de 5 dormitórios, mas bem próximo do retorno das casas de 4 e 6 dormitórios. Ao se afastar tanto para a esquerda, quanto para a direita, notamos que a curva C cai consideravelmente, indicando um menor potencial de faturamento das casas.



Melhor comprar casas novas ou usadas?

Muitos corretores vão querer te vender uma casa nova, mas essa escolha deve ser apenas sua. Como já dissemos, cabe ao corretor indicar com honestidade os imóveis que atendem às suas especificações. Se neste contexto você concluir que uma casa nova atende melhor aos seus anseios, fique com a nova.

Caso contrário, não hesite em comprar uma casa usada e reformá-la ao seu critério. Para se ter um parâmetro, metade das *Vacation Homes* vendidas pela TALENT, nos últimos 5 anos, foram propriedades novas e a outra metade é composta por boas casas usadas.

Como é o processo de compra

Escolhida a casa, seu corretor iniciará o processo de compra, ou seja, a preparação e assinatura de contratos.

Casa usada

Quando a casa for usada, comumente o corretor utiliza-se de Contratos Modelo, elaborados em conjunto pela Associação de Corretores da Florida (FAR) e Ordem dos Advogados do Estado (Florida BAR). Os contratos FAR/BAR são contratos isentos, bem equilibrados em direitos e deveres para ambas as partes e que atendem rigorosamente às leis locais. O uso dos contratos FAR/BAR dá segurança jurídica para vendedor e comprador e

economiza muito tempo dos corretores, que superam a fase de contrato em minutos.

Casa nova

Quando a casa escolhida for uma casa nova, você terá de aceitar os termos do contrato da construtora. Frequentemente, são contratos de adesão adotados em todo território nacional, sem a possibilidade de alteração de qualquer cláusula. Mas ao contrário do que pode-se imaginar, a grande maioria dos contratos são bem razoáveis e equilibrados em direitos e deveres. Mesmo assim, é importante que seu corretor leia atentamente ao contrato e o alerte para eventuais riscos, mesmo que pequenos.

Principais Cláusulas do Contrato

Em geral, os contratos de compra e venda apresentam as seguintes cláusulas:

1. Identificação das partes (comprador e vendedor);
2. Definição do *Closing Agent* (companhia de título responsável pela transação);
3. Preço e condições de pagamento (sinal, entrada e saldo devedor);
4. Tempo de validade da proposta (que tem valor de contrato);
5. Data do *Closing* (chaves e escritura).

Cláusulas Condicionais

- Direito de inspeção do imóvel (usado) – permite ao comprador ordenar, a suas custas, uma inspeção profissional para avaliar defeitos ocultos da propriedade. Garante a desistência da compra, com devolução do sinal;
- Obtenção de financiamento bancário – dá tempo razoável ao comprador para aplicar e obter um financiamento dentro de

parâmetros pré-estipulados (entrada, prazo, taxa de juros, modalidade). Garante o cancelamento do contrato, com devolução do sinal;

- Avaliação do Banco – subordina a transação à avaliação formal do banco, que deve concordar com o valor pago pelo imóvel. Em caso de divergência, o comprador pode desistir da compra ou assumir o pagamento da diferença. O Banco tomará como base do contrato o valor definido pelo avaliador;
- Responsabilidades das partes sobre os custos envolvidos na transação, como: impostos, taxas de serviço, pagamentos pró-rata;
- Esclarecimentos exigidos pela Lei Estadual sobre: Gás Radônio, Pintura com Chumbo (antes de 1978), outros;
- Especificação do foro legal e dos meios para dissolução de disputas (arbitragem e mediação).

Aditamentos

- Esclarecimentos sobre obrigatoriedade e valores cobrados por Associação de Moradores, Taxas de Contribuição e Melhoria (CDD), outros;
- Esclarecimentos sobre retenção de valores de vendedor estrangeiro (FIRPTA).

Sinal / Escrow Deposit

Assinado o contrato de compra e venda, o comprador deve efetuar o pagamento do sinal que assegura o negócio. Enquanto o sinal não for apresentado, o contrato pode ser cancelado sem prejuízo para ambas as partes. Em geral, são exigidos sinais de 5% a 10% do valor da transação. Todavia, esse montante pode variar muito em cada caso.

Entrada / Down Payment (nas compras financiadas)

É o valor que o comprador desembolsará para comprar um imóvel financiado. Normalmente, se o comprador é estrangeiro, este montante deve estar entre 25% e 40% do valor do imóvel. Quanto mais novo e bem conservado for a propriedade, maiores as chances de obter um financiamento maior.

O processo de Closing

O *Closing* é um processo longo que termina com a entrega da escritura de compra e venda e as chaves ao comprador.

Este trabalho é conduzido por uma Companhia de Título (*Title Company*) credenciada pelo Estado da Flórida para coordenar a transferência de títulos imobiliários. As responsabilidades da *Title Company* são as seguintes:

1. Receber e prestar contas dos valores envolvidos na transação;
2. Atuar como fiel depositário do sinal;
3. Obter as certidões negativas do imóvel e do vendedor;
4. Encomendar um levantamento topográfico para garantir a integridade das divisas;
5. Elaborar a escritura de compra e venda;
6. Recolher assinatura no contrato de hipoteca;
7. Reconhecer firma dos assinantes;
8. Efetuar o pagamento de taxas e emolumentos;
9. Receber a entrada do comprador;
- 1
0. Receber o valor emprestado pelo Banco;
- 1
1. Contratar o seguro do título;
- 1
2. Contratar o seguro do imóvel;
- 1
3. Quitar hipotecas e outras dívidas do imóvel;

1

4. Pagar comissões aos corretores;

1

5. Transferir o saldo financeiro ao vendedor;

1

6. Entregar as chaves ao comprador;

1

7. Encaminhar a escritura para registro público;

1

8. Arquivar a documentação pelo prazo mínimo de 5 anos.

NOTA: Para segurança do comprador, os valores de sinal são depositados na companhia de título. Assim, evita-se o risco do vendedor apropriar-se do dinheiro nos casos em que a transação for cancelada. Todavia, a companhia de título só pode devolver o sinal ao comprador com a concordância formal do vendedor. Se isso não acontecer, fica caracterizado um caso de disputa pelo sinal que deverá ser resolvido na mediação ou arbitragem.

Tipos de escritura pública na Flórida

Diferente do Brasil, na Flórida existem múltiplos tipos de escrituras públicas de compra e venda. Cada uma delas oferece garantias diferenciadas das demais. O tipo de Escritura adotada numa transação pode até interferir no valor do imóvel comprado, pois define, à priori, os riscos envolvidos na transação. Por isso é muito importante que você busque assessoria de profissionais qualificados.

1. General Warranty Deed

Oferece garantia integral contra qualquer tipo de questionamento do título. É a mais abrangente das escrituras. Também é chamada de Escritura

Legal (*Statutory Deed*), porque é prevista no Código Cível do Estado. É a escritura usada na maioria das transações de imóveis residenciais.

2. Special Warranty Deed

Oferece garantia limitada do título apenas para o período em que o vendedor foi dono do imóvel, ou seja, o período prévio não está contemplado. Frequentemente usadas em transações com imóveis comerciais e incorporadores de condomínios.

3. Quit Claim Deeds

Não oferece qualquer garantia sobre o título. Neste caso, o proeminente vendedor não afirma que ele é proprietário do imóvel nem que ele tem o direito de transferi-lo livre de encargos. São usadas para ajudar a limpar defeitos de títulos.

NOTA: As Quit Claim Deeds são muito usadas para transferir um imóvel de Pessoa Física para uma Empresa criada pelo proprietário. Esse assunto será discutido mais adiante.

4. Specialized Deeds

Raramente são usadas na Flórida. Estas escrituras referem-se ao tipo de pessoa que está executando o documento, por exemplo: “*Trustee’s Deed*”. Podem ser a General Warranty Deed, Special Warranty Deed ou Quit Claim Deeds. [1](#)

NOTA: Para serem válidas, as Escrituras Públicas devem ser assinadas pelo(s) VENDEDOR(es) do imóvel na presença de DUAS Testemunhas (que também assinam o documento) e NOTARIZADA¹ por um Notário Público credenciado no Estado da Flórida. A

transferência do imóvel se concretiza no ato em que o COMPRADOR recebe/aceita a Escritura nas condições acima. Não é necessária a assinatura do COMPRADOR para que a Escritura tenha efeito.

Seguro do título

Esta é uma das inovações jurídicas que mais gosto no mercado imobiliário americano. O seguro do título é feito pela Companhia de Título e, normalmente, pago pelo vendedor, para indenizar o comprador de eventuais “defeitos” no título que não puderam ser identificados até a data do closing, mas que venham a aparecer no futuro.

Em todos estes anos trabalhando como corretor de imóveis em Orlando, nunca tive um problema com títulos das casas vendidas e, portanto, não tive de acionar o Seguro do Título para compensar danos de nenhum cliente. Então, recorri a um amigo que trabalha na Companhia de Títulos para identificar quais os problemas mais comuns cobertos por esse seguro:

- Surgimento de herdeiro legal desconhecido;
- Direitos legítimos de penhora não identificados na data do *closing*;
- Violação de licenças de construção e leis de zoneamento;
- Questões de invasão e turbação da posse;

Na verdade, se o imóvel é financiado são feitas duas apólices de Seguro: *Lender's Insurance* (Seguro para o Banco que cobre o valor do financiamento) e *Owner's Insurance* (Seguro para o Proprietário que cobre o valor do total da propriedade e não apenas o *Equity*, como muitos pensam).

NOTA: *Equity* é o valor que um mutuário já pagou de seu imóvel. Por exemplo: Se sua casa vale US\$300 mil e você ainda deve US\$250 mil para o banco, seu *Equity* é de US\$50 mil.

Também é importante ressaltar que existem dois níveis de Apólice de Seguro do Título: *Standard Policy* (Apólice Padrão) e *Enhanced Policy* (Apólice Completa). A primeira delas pode ser emitida tanto para propriedades residenciais como comerciais, imóveis vagos ou ocupados, e os proprietários podem ser pessoa física ou jurídica.

Um detalhe importante: A Apólice Completa oferece a máxima proteção ao dono da casa. Ela custa apenas 20% mais que a apólice Padrão, mas oferece uma cobertura muito mais abrangente.

Registro público da escritura

Como no Brasil, o direito de propriedade só é garantido após o Registro da Escritura Pública de Compra e Venda (*Deed*). Nos Estados Unidos, isto é feito no Departamento de Registros Públicos (*Public Records*) dos Fóruns locais. Basta comparecer ao Fórum do condado onde localiza-se o imóvel, pagar uma pequena taxa e efetuar o registro.

IMPORTANTE: A prioridade sobre o título é dada pela data de registro e não da transação, ou seja, será considerado legalmente dono do imóvel, a pessoa que primeiro registrar o título e não aquele que apresentar um documento de compra com data mais antiga.

Roteiro de compra de uma Vacation Home

Num artigo para o US News, a jornalista Teresa Mears, especializada em finanças pessoais e imóveis, propôs 10 pontos a serem considerados por quem procura por uma *Vacation Home*. Confira:

1. Você pode manter o imóvel?

Imóvel é um investimento de baixa liquidez e você não pode contar que conseguirá vendê-lo com lucro, ou mesmo empatando, num momento de

necessidade – especialmente, nos primeiros anos de propriedade. Durante períodos de recessão, as casas podem até cair de preço. Portanto, vale se perguntar se você tem condições de manter o imóvel, antes de adquiri-lo.

2. Conheça todas as regras

Nem todas as casas podem ser alugadas por temporada. A associação de moradores e as cidades podem definir regras que impactam em seus planos. Além disso, alguns resorts podem exigir que os proprietários adotem suas regras e padrões de mobília para participar do pool de locação.

3. Calcule todos os custos

O preço de compra da *Vacation Home* é apenas parte do investimento. Você, provavelmente terá de pagar por contas de consumo, taxas de condomínio, seguros, mobília, decoração e utensílios de cozinha. Se você está num resort temático, talvez ainda tenha de investir em skis, snowboard, caiaques, vara de pesca, etc.

4. Seja realista nas expectativas de receita

Alugar uma *Vacation Home* gera receitas e despesas. Você terá de pagar pela limpeza, consumo de água e energia, publicidade e comissões do administrador. Em alguns casos, o resort ou hotel ainda podem ficar com uma porcentagem da receita.

5. Planeje suas visitas

Se você não for alugar a sua Casa de Férias, planeje-se para utilizar o imóvel com frequência para ter certeza que a compra valeu a pena. Escolha um lugar que você gosta e quer voltar com frequência (como Orlando, por exemplo). Você não quer sua casa vazia por um longo período.

6. Tenha um plano para emergências

Se você não visita a casa regularmente, certifique-se que alguém o fará. Se você não aluga, os reparos precisam ser feitos com rapidez, então contrate um bom administrador (*Property Manager*). Se vier uma tempestade, talvez seja necessário alguém instalar proteções nas portas e janelas para evitar que a casa sofra danos.

7. Previna roubos

Casas desocupadas atraem ladrões. Faça algo para a casa não parecer desocupada. Instale temporizadores e outras formas de automação residencial para acionar luzes e cortinas. Peça ao vizinho para estacionar o carro na sua garagem e recolher as correspondências. Mantenha um jardineiro cuidando de seu jardim com frequência semanal.

8. Elabore um plano de negócios

Se pretende alugar sua casa, contrate um bom administrador e/ou entenda como funcionam os principais portais da indústria, como: *VRBO* e *Airbnb*. Se você fará seus próprios anúncios, precisará de boas fotos. Você também precisa ser capaz de receber pagamentos por *PayPal*, Cartão de Crédito e transferência bancária. Além disso, precisará ter um sistema eficiente de liberação de acesso. É indispensável um serviço de limpeza confiável, especialmente, quando tiver poucas horas entre um hóspede e outro.

9. Calcule o retorno sobre o investimento

Ter uma *Vacation Home* é parte de uma estratégia de investimento, certifique-se que esta é uma boa decisão. Compare o rendimento com outras opções de investimento tradicionais.

10. Não sonegue impostos

Receita com aluguel de temporada são tributadas em âmbito estadual e federal. Na Flórida, os condados também tributam locações inferiores a 181 dias, com um Imposto de Desenvolvimento do Turismo – o mesmo pago por hotéis. Portanto, administrar uma *Vacation Home* é como ter um mini-hotel. No *Osceola County*, onde está a maioria das casas de temporada próximas ao *Walt Disney World*, o Imposto de Turismo é de 7% sobre o valor das diárias e serviços agregados.

1 NOTARIZAÇÃO equivale ao Reconhecimento de Firma no Brasil.

7

MOBILIANDO E DECORANDO SUA VACATION HOME

A primeira coisa que você precisa saber é que as casas novas serão entregues com vários acabamentos considerados opcionais no Brasil, entre eles: carpete, piso cerâmico, gabinetes de cozinha e banheiro, tampos de granito, lustres com lâmpadas, metais sanitários, pintura, etc.

Além disso, os imóveis novos já vem com os eletrodomésticos de cozinha (geladeira, fogão, microondas, triturador de lixo e lavadora de louça). As *Vacation Homes* também são entregues com lavadora e secadora de roupas, e todas as casas da Florida são equipadas com aquecedor de água e ar-Condicionado central.

Costumo dizer que, você pode mudar-se para uma casa nova de temporada com um colchão inflável e uma caneca. Esta brincadeira é útil para mostrar, ao comprador brasileiro, que as casas americanas têm muito mais valor agregado que as brasileiras. Isso facilita a comparação de preços entre imóveis dos dois mercados.

Mas, voltemos à questão da mobília e decoração de sua *Vacation Home*. Primeiro passo é ter claro se você comprou uma casa para investimento ou uso pessoal. Isso é importante para decidir que tipo de mobília será utilizada em sua casa de férias.

Casa para uso da família (Casa de Férias)

Nessas casas, os proprietários podem seguir seu gosto pessoal na compra de mobília e decoração – afinal, a prioridade não é a rentabilidade do imóvel com aluguel de temporada. Neste caso, é possível investir em móveis

mais caros, usar cores fortes, criar quartos temáticos, eliminar cortinas e adotar elementos religiosos na decoração.

Casas para investimento

Se a prioridade é o retorno financeiro com locação, é muito importante que os proprietários entendam que mais vale atender o gosto dos clientes que as próprias preferências pessoais. Afinal, o desempenho com locação está diretamente ligado à aparência da propriedade. Duas casas de mesma planta podem apresentar resultados financeiros completamente diferentes, em função de opções de mobília e decoração.

Quando o proprietário assume a decoração da casa

Muitos proprietários assumem essa tarefa exaustiva e chegam a bons resultados. No entanto, em alguns casos, o resultado é bom para o proprietário, mas não é bem aceito pelos clientes de aluguel.

É importante deixar claro que todo proprietário pode assumir a decoração de sua casa, mas que isso poderá ter reflexo negativo no desempenho financeiro de sua propriedade. Para evitar esse problema, antes de iniciar a decoração do imóvel, vale conversar com decoradores especializados no mercado de temporada.

Evite os erros mais comuns

Quartos temáticos: Apesar de populares na década passada, o cliente atual não gosta de ambientes muito temáticos, como quartos com personagens infantis. Todavia, o uso discreto de alguns elementos infantojuvenil podem ser bem aceitos.

Cores fortes e contrastes: Este é um daqueles itens difíceis de analisar, pois depende muito do gosto do freguês. Ao mesmo tempo que alguns

hóspedes adoram o uso de cores vibrantes, outros odeiam. Por isso, melhor não arriscar e usar cores neutras em toda a casa.

Objetos religiosos: Evite o uso de objetos de cunho religioso, político e esportivo. Tais mensagens despertam paixões e crenças, muitas vezes incontroláveis. Um hóspede pode odiar sua casa, simplesmente, por encontrar uma bandeira do time arquirrival.

Foco no preço: Evite comprar produtos muito baratos. Em geral, eles também são produtos de baixa qualidade e vida útil curta. Procure produtos com boa relação custo/benefício.

Design antiquado: Evite comprar móveis e decoração de design antigo, a menos que seu projeto tenha esse posicionamento. Sua casa será avaliada pelas fotos apresentadas e muitas vezes esses objetos são percebidos como “móvel velha”.

8

COMO ADMINISTRAR UMA VACATION HOME?

Crie um plano de negócios

Como dissemos anteriormente, uma *Vacation Home* é uma espécie de mini-hotel. Pode ser considerada uma pequena empresa disputando espaço com milhares de concorrentes de todos os portes. Por isso, um bom planejamento faz a diferença entre o sucesso e o fracasso de seu negócio.

O plano de negócios não precisa ser muito detalhado, mas deve conter os elementos principais que definem o posicionamento correto do produto e as metas financeiras a serem atingidas. É importante saber detectar o objetivo fundamental de seu empreendimento e procurar ser específico em seu diferencial competitivo.

Saiba quais são as características exclusivas de seu produto quando comparado aos concorrentes.

Exemplo 1: “Oferecer uma alternativa de hospedagem sofisticada com baixo custo para famílias que visitam a Disney”.

Exemplo 2: “Casa com mobília contemporânea, decorada com arte abstrata de qualidade”.

Plano de Marketing

Faça um estudo baseado em quatro alicerces: Produto, preço, praça e promoção.

PRODUTO: Descreva o que o cliente espera da *Vacation Home*, como tamanho, localização, tipo de propriedade, *layout*, distribuição das camas, equipamentos, etc.

PRAÇA: Descreva o local onde o produto será oferecido. Este espaço pode ser físico ou virtual. Estude os canais de distribuição, os concorrentes e as formas e prazos de entrega. Procure inovar e expandir sua praça para áreas onde seus concorrentes ainda não atuam.

PROMOÇÃO: Defina as estratégias de divulgação que serão utilizadas, desde anúncios em jornais e revistas, e-mails marketing, links patrocinados, campanhas de Facebook e outras redes sociais.



<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-29>

Planejamento Financeiro

O primeiro passo é definir como o calendário de sua *Vacation Home* será distribuído, entre uso pela família (como Casa de Férias) e uso por aluguéis de temporada (Casa de Investimento). Feito isso, o proprietário terá clareza do potencial econômico esperado para sua casa naquele ano.

Note que a capacidade de gerar receita de uma *Vacation Home* é inversamente proporcional ao tempo destinado ao uso pessoal, ou seja: quanto menos a família usa, mais receita pode ser gerada.

Em geral, notamos quatro perfis de proprietários de *Vacation Homes* que definem quatro formas de divisão do calendário:

1. Personalista

Quando a Casa de Férias é exclusiva para uso da família. Ele é apegado a suas coisas e tem receio que desconhecidos usem sua casa. Proprietários assim costumam ser extremamente intolerantes com os problemas causados pelos hóspedes e tendem a ter uma relação conflituosa com os clientes e *Property Manager*. Normalmente, este perfil aloca até 4 semanas de alta-temporada para aluguel de temporada.

2. Desfrutador

É aquele que prioriza o uso da casa pela família. Espera um retorno intangível para seu investimento: a felicidade e bem estar da família. Este é um retorno não-financeiro que uma *Vacation Home* pode proporcionar e é valorizado por muitas pessoas. Afinal de contas, qual o objetivo final de seus investimentos senão gerar riqueza para garantir a segurança e o bem estar de sua família? Este perfil de proprietário costuma alocar todos os períodos de férias e feriados prolongados para uso da família, restando as semanas de baixa e média temporada para produção de receita.

3. Equilibrado

É aquele que busca o ponto de equilíbrio com a casa, ou seja, ele aluga o suficiente para cobrir as principais despesas operacionais de água, luz, condomínio, seguro, internet e os impostos anuais (IPTU). Assim, ele aloca o calendário de aluguel em função deste objetivo – liberando os demais períodos para o uso da família. Normalmente, este perfil procura utilizar 30% dos períodos de alta e média temporada, disponibilizando o restante para locação.

4. Investidor

É aquele que vê a casa como um negócio. Seu objetivo é atingir o máximo de retorno para o investimento feito. Este proprietário costuma delegar todas as tarefas a profissionais especializados, capazes de entregar o melhor resultado. Neste caso, o calendário está todo disponível para locação. O uso pela família é ocasional e em períodos de vacância.

Após definir sua capacidade de produção (pela definição do calendário), vem a parte mais difícil do planejamento: projetar a taxa de ocupação e o valor da diária que maximizam sua Receita Líquida (lucro). A Receita Líquida nada mais é que o total de Receita Bruta menos as despesas da casa, sendo a Receita Bruta calculada por noites alugadas x diária média.

$$\text{Receita Líquida} = \text{Receita Bruta} - \text{Custos}$$

$$\text{Receita Bruta} = \text{Noites Alugadas} \times \text{Diária Média}$$

Intuitivamente, você entende que quanto menor for a diária cobrada, mais clientes alugarão a sua casa, aumentando a taxa de ocupação, mas também aumentando uma parte dos custos, os custos variáveis. As despesas de sua *Vacation Homes* (Custos) possuem dois componentes: os Custos Fixos (aqueles que não variam com o uso) e os Variáveis (aqueles que variam com o uso do imóvel).

$$\text{Custos} = \text{Custo Fixo} + \text{Custo Variável}$$

Exemplos de Custo Fixo:

- IPTU;
- Seguro Predial;
- Limpeza de Piscina;
- Taxas de Condomínio.
- Pest Control;
- Internet e TV a Cabo;
- Taxa de Administração;

Exemplos de Custo Variável:

- Limpeza de *Check-Out*;

- Consumo de Água e Energia;
- Desgaste da Propriedade;
- Comissões de Agentes e *Property Manager*.

Correlacionar custos, valor das diárias e taxa de ocupação é uma das tarefas mais complexas para quem não está habituado com números. Basicamente, é um processo interativo para determinar os valores das diárias ao longo do calendário disponível para locação, buscando uma taxa de ocupação que compatibilize a ambiguidade de maximizar receitas e minimizar custos.

Para facilitar a vida de proprietários e administradores, a Innovare Vacation Homes – uma das maiores Administradoras de Casas de Temporada em Orlando – criou uma planilha que simplifica muito a vida de seus clientes. Se você é cliente da empresa, receberá a planilha gratuitamente junto com os demais serviços de gestão.

Visite o site da Innovare Homes:

<http://www.innovarehomes.com>

Despesas mensais e anuais do imóvel

IPTU Property Tax	No máximo 1.62% do valor do imóvel, pago em 31/março do ano seguinte à competência. Pagamento pode ser antecipado em até 4 meses, com 1% de desconto ao mês.
Taxa de condomínio:	Comunidades simples: entre US\$50 e US\$100 / mês. Comunidades estilo resort (Completa estrutura de lazer): Entre US\$250 e US\$500 / mês, depende do nível de serviço prestado. Maioria já inclui TV a cabo, jardinagem e segurança.
TV a cabo, internet e telefone:	Combo: US\$120 / mês. Maioria dos condomínios estilo resort inclui plano básico de TV a cabo. Para adicionar telefone e internet custo entre US\$30 e US\$60.
Água:	Entre US\$30 e US\$80, depende se a irrigação é da casa ou do condomínio.
Energia elétrica:	Entre US\$100 e US\$300. Casas mais novas são mais eficientes.
Controle de pragas:	Entre US\$15 e US\$20 por mês. Protege contra insetos típicos da Flórida.
Limpeza de piscina:	Entre US\$60 e US\$100 em função do tamanho da piscina. Algumas vezes está incluída na taxa de administração.
Jardinagem:	Normalmente incluído na taxa de condomínio. Quando não, custo entre US\$80 e US\$100.
Sistema de alarme e automação residencial:	Entre US\$10 e US\$35, depende do nível de serviço
Seguro do imóvel:	Com cobertura Liability, o custo anual do seguro está entre \$1.000 - \$1500. Lembrando que casas financiadas o seguro já está incluso.
Taxa de	Entre US\$100 e US\$300. Depende do nível de serviços prestados. Cuidado com promessas de isenção de taxa de administração.

Formação de preços em hotelaria

Lembre-se sempre que o mercado turístico precifica seus serviços em função da sazonalidade. Este é um conceito inadmissível em outras indústrias. Afinal, você não concordaria em pagar mais caro para comprar um carro no período de férias, mas admite pagar a mais por uma passagem aérea ou diária de hotel.

Isto quer dizer que a composição de preços em serviços de hospedagem não considera apenas o custo de produção no momento da entrega, mas principalmente, a disposição do consumidor em pagar determinados níveis de preços. Então considere essa informação para decidir sobre suas diárias.

Para começar, pesquise o calendário de férias e feriados de todas as praças onde estão seus clientes. Por exemplo, se você aluga para brasileiros, argentinos e ingleses, mapeie as datas comemorativas e férias escolares destes três países.

Dê especial atenção aos feriados prolongados e considere a sazonalidade e a interferência do clima em seu negócio. Se sua *Vacation Home* é uma cabana nas montanhas, provavelmente, terá mais demanda no inverno. Se sua propriedade é uma casa de praia, será mais procurada nos meses do verão.

Tendo os calendários em mãos, analise o potencial do mercado consumidor em cada dia do ano e identifique três períodos do em função da quantidade de pessoas que você acredita estarem interessadas em alugar sua *Vacation Home*.

Finalize agrupando os dias em períodos de baixa temporada (poucos interessados em sua casa); média temporada (alguns interessados em sua casa) e alta temporada (muitos interessados em sua casa).

Análise da concorrência

Até aqui, você olhou apenas para as variáveis intrínsecas (internas) da equação, como se não houvesse concorrentes. No entanto, o mundo real é bem diferente. Sendo assim, chegou a hora de conhecer e analisar a competição.

A seguir, vamos simplificar a definição de competidores como sendo apenas outras *Vacation Homes* com atributos similares aos da sua, inclusive, na localizadas na mesma cidade.

Por exemplo. Se você tem uma *Townhouse* de quatro dormitórios, com piscina privativa, localizada num condomínio estilo resort, na cidade de Orlando, Flórida, há 10 minutos da Disney. Considere como concorrentes, apenas as propriedades parecidas com a sua.

Não se preocupe com as casas isoladas ou apartamentos. Não considere *Townhouses* sem piscina privativa ou localizadas em condomínios abertos.

Procure também por concorrentes que estejam à mesma distância da Disney, pois certamente, esse atributo afeta o valor percebido de seu cliente.

Faça uma lista dos concorrentes e avalie os preços praticados por cada um deles. Desconsidere os dois extremos, tanto os preços mais baixos quanto os mais altos, eles serão entendidos como distorções. Não se sinta obrigado a bater o preço de seu concorrente mais barato. Tampouco se sinta tentado a nivelar sua diária pelo preço mais alto. Muito provavelmente, nos extremos estão os proprietários menos experientes.

Pressionados por uma baixa taxa de ocupação, alguns proprietários cometem o erro comum de reduzir preços das diárias – alimentando um ciclo vicioso no mercado. A redução de preços tem de ser pensada dentro de um contexto promocional.

Devem ser ações de curto prazo pensadas para solucionar problemas pontuais como o cancelamento de uma reserva. No longo prazo, o preço nunca deve ser pensado isoladamente, deve ser sempre considerado dentro do contexto dos 4Ps de marketing apresentados no início deste capítulo: Produto, Preço, Praça e Promoção.

A importância do Property Manager

Como já falei anteriormente, existem diferenças burocráticas entre as casas do Brasil e EUA, além da estrutura de um imóvel americano ser completamente diferente do padrão brasileiro. Portanto, um detalhe super interessante nas casas de temporada da Flórida e que faz toda a diferença para o proprietário e hóspede é o *Property Manager*.

Essas podem ser profissionais autônomos ou empresas especializadas em administrar propriedades de temporada, fazendo a limpeza periódica, dedetização, manutenção da piscina, do jardim, do ar-condicionado, entre outras funções administrativas.

Tanto para os proprietários, que não podem acompanhar de perto a manutenção de seu imóvel, quanto para quem está alugando, o serviço é

realmente uma mão na roda. Principalmente, quando se tem uma empresa séria por traz, pois, geralmente, o proprietário estrangeiros não estará lá para verificar o imóvel o tempo todo.

Nos Estados Unidos, as casas de temporada são regulamentadas por órgãos municipais e estaduais, pois são entendidas como um serviço de hospitalidade, praticamente como um hotel mesmo. Isso implica na obtenção de licenças de operação e cuidados adicionais com segurança do imóvel, ou seja, o proprietário é obrigado a manter extintores de incêndio, luzes de emergência, alarmes de piscina, indicação das saídas de emergência, detectores de fumaça, etc.

O número de ocupação de imóveis de temporada vem aumentando consideravelmente desde 2009 e isso inclui também o surgimento de novas empresas nos mais diversos segmentos, incluindo *Property Manager*. Mas, infelizmente, é bem comum encontrar gente mal preparada ou mal-intencionada oferecendo um determinado tipo de serviço.

Por isso, como já disse, é super importante escolher profissionais experientes e sérios. Assim, você evita qualquer dor de cabeça no meio do caminho.

Como escolher seu property manager

Zeladores ou Administradores

A menos que você more próximo de sua *Vacation Home*, você deverá contratar um administrador de propriedade local que possa cuidar de sua casa. Na Flórida, isso é uma exigência da maioria dos condados.

Em Orlando, o proprietário encontrará dois tipos de *Property Managers*: aqueles focados na manutenção e conservação do imóvel (“*Janitors*”) e aqueles que oferecem serviço completo, incluindo a produção e gerenciamento das reservas (“*Full-Services*”).

Os *Janitors* são como zeladores de imóveis. Eles tem a única missão de cuidar, limpar e realizar manutenção corriqueira da propriedade.

Normalmente, são profissionais autônomos sem o apoio de uma estrutura empresarial.

Já os *Full-Services Property Managers* apresentam-se como empresas bem estruturadas, com um organograma bem definido, com divisão de tarefas e garantia de profissionais especializados ocupando cada função. Além da estrutura empresarial, você pode esperar que os *full-services* tenham todas as licenças e seguros exigidos para o desempenho dessa atividade.

Conteúdo complementar “10 dicas para escolher um bom Property Manager”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-30>

De maneira geral, a atividade empresarial norte-americana roda sob apólices de seguro. Muito diferente do Brasil, pois não estamos falando de seguro predial ou seguro contra roubo ou incêndio. Estamos referindo aos seguros de responsabilidade civil, que cobrem riscos decorrentes da prestação de um serviço profissional.

O exemplo mais comum é do seguro feito pelos médicos para cobrir eventuais erros médicos. Da mesma forma que os profissionais da saúde, uma empresa de limpeza também deve ter um seguro de responsabilidade civil para cobrir tanto problemas causados a hóspedes (como uma alergia causada por excesso de produto de limpeza), quanto a proprietários (como riscos no piso de madeira provocados por um aspirador de pó em mal estado de conservação).

“Confiar no futuro, mas pôr a casa no seguro!”

Como sintetiza o ditado popular acima, você só sente falta de uma apólice de seguros quando percebe que não a tem. Por isso, recomendo aos proprietários que trabalhem com empresas completamente licenciadas e asseguradas.

Remuneração do Property Manager

Comumente, os *Property Managers* são remunerados de três maneiras: taxa fixa de administração mensal, cobrança por serviços prestados e comissão sobre reservas.

Tomando Orlando como base, a maioria dos *Managers* cobra US\$ 150/mês para administrar uma propriedade. Nesta taxa estão inclusos os serviços de pagamento de contas de consumo, condomínios, vistorias regulares, obtenção e renovação de licenças.

Além da taxa de administração, os *Managers* cobram por eventuais serviços prestados, como manutenção (troca de filtro de ar-condicionado, substituição de lâmpadas, reparos na mobília) e limpeza (lavagem de alta pressão, limpeza de piscina etc.). Os produtores de reservas ainda cobram uma comissão de 15% a 35% sobre as vendas.

CUIDADO: Alguns administradores prometem administração gratuita. Já vi propostas que não cobram taxa mensal e outras que não cobram comissões. Lembre-se que a atividade de *Property Manager* é complexa e demanda muita mão de obra para ser bem feita. Por isso, desconfie de propostas mirabolantes. Essa tática pode ser uma armadilha para atrair sua casa e mais tarde explorá-lo com cobranças abusivas ou até mesmo com a ocultação de reservas efetuadas. Existem muitos relatos deste tipo de oferta.

Transparência é a chave da relação

Sempre que uma relação envolve administração de dinheiro alheio, devem ser redobrados os cuidados com a prestação de contas. As falhas são interpretadas de apenas duas formas: Desorganização ou desonestidade. Qualquer um desses atributos podem matar uma companhia. Por isso, durante todo o tempo em que atuei como *Property Manager*, fazia questão de repetir isso à minha equipe.

A transparência é obtida por uma comunicação rápida e precisa sobre as ações do administrador, especialmente, aquelas que afetam o bolso do proprietário. A utilização de múltiplos canais de comunicação ajuda nesta meta.

Em toda minha experiência à frente da *Innovare Homes* (www.innovarehomes.com), aprendi que cinco coisas são essenciais para reduzir qualquer desconfiança dos proprietários ausentes:

1. Adotar um sistemas de reservas online;
2. Manter um blog exclusivo para proprietários;
3. Disponibilizar relatórios de automação (porta, ar-condicionado e aquecedor de piscina);
4. Entregar extratos financeiros detalhados;
5. Realizar fechamentos contábeis em dia.

Cuidado com o apego exagerado

Como já dito anteriormente, este é o problema mais comum na relação entre proprietários e *Property Managers*.

Quando a casa é utilizada pela família, a maioria dos donos cria uma relação de afeto com o imóvel e com as coisas que estão dentro dele. Isso é normal até um certo ponto, mas pode prejudicar ou até destruir a relação com seu administrador. Se eu contasse tudo que vi, teria de escrever um segundo livro chamado: “Não se apegue aos detalhes”. A seguir, relato alguns dos casos cômicos, para não dizer trágicos.

CASO: A colherinha de café

Um casal decorou meticulosamente sua primeira *Vacation Home*. Entregou à administração para um respeitado *Property Manager* que começou a alugá-la. Um ano mais tarde, a dupla volta à casa e a esposa liga para a administradora, exigindo a presença do gerente na casa.

Ao chegar lá, o responsável encontra a proprietária sentada à mesa de jantar com todos os pratos, talheres, copos e utensílios sobre a mesa. Na mão da cliente, uma lista com três itens faltando: 1 colherinha de café; uma taça de água e um enfeite de cozinha.

Inicialmente, o gerente tentou explicar que esse tipo de perda é natural do uso e que deveriam ser gradualmente repostos pelo proprietário. Indignada, a cliente culpou o gerente da casa – como se ele fosse responsável pelos itens. Para evitar o confronto, o gerente se propôs a repor tais peças. Todavia, isso não foi suficiente, pois a senhora queria uma colherinha de café exatamente igual à dela, que havia sido comprada numa loja de ponta de estoque.

CASO: O ralo da piscina

O dono de uma casa antiga, de mais de 20 anos (uma idade avançada para uma *Vocation Home*), procura o *Property Manager* para reclamar que “sumiu” o ralo do fundo da piscina. O gerente explicou que o cloro da piscina ataca o plástico que enfraquece, quebra e é sugado pela bomba. Rudemente, o proprietário acusou o piscineiro de ter roubado a peça para usar em outra casa.

O *manager* demonstrou que isso era inviável, pois ele teria de mergulhar com lastro de chumbo, respirar por mangueiras por 15 minutos, para tirar uma peça velha que poderia ser comprada nova por US\$ 5,90 no supermercado.

Mesmo assim, o proprietário não concordou com a argumentação e mudou de administrador, convencido que havia sido lesado.

CASO: O gato de Romero Brito

Nos últimos anos, Romero Brito tornou-se um dos artistas contemporâneos mais conhecidos nos Estados Unidos. Sua arte chegou aos artigos de decoração, como estatuetas. Uma cliente deixou um Gato de

Porcelana sobre o aparador da sala. Um hospede britânico quebrou acidentalmente o gato.

Gentilmente, repôs a peça com outra estatueta decorativa – mas não uma peça de Romero Brito. Quando a proprietária notou a diferença, reclamou por 6 meses. O tal gato tinha sido presente de uma pessoa querida, portanto, tinha um valor afetivo. Peças assim, não podem ser deixadas numa casa de temporada. Acidentes acontecem.

Lembre-se: sua casa estará em uso

Como todo bem alugado, sua casa sofrerá um desgaste natural. Seu carpete será pisado, seu sofá será sentado, sua louça será lavada etc. – tudo dentro da normalidade de uso de uma propriedade. Por isso, é natural que você note o desgaste de alguns itens e esteja preparado para substituí-los no final do ciclo de vida.

Danos causados por hóspedes

Apesar de raros, alguns danos são causados pelo mau uso ou por acidentes. As principais ocorrências são:

- Manchas em carpetes, estofados e roupas de cama e banho;
- Riscos na mobília;
- Quebra de objetos de decoração.

Tais danos são cobrados do hóspede, mas é preciso muito bom senso para não caracterizar o abuso e gerar reações adversas do cliente. A maioria dos administradores exige um depósito caução de cada inquilino, justamente para cobrir danos pequenos. Recentemente, tornou-se mais comum o uso de seguros contra tais acidentes. Este valor é adicionado ao total da reserva.

O *Airbnb* é o primeiro portal a oferecer um seguro próprio de proteção contra danos e acidentes para as reservas de seus clientes. Todavia, os

Property Managers relatam que enfrentam burocracia para comprovar os danos e demoram a receber as indenizações.

Responsabilidade do Property Manager

É importante lembrar que o *Property Manager* é apenas um prestador de serviço contratado para administrar sua *Vacation Home*. Ele é responsável pelo pagamento de contas, contratação de fornecedores, manutenção preventiva do imóvel, procedimentos de inspeção e liberação de acesso a hóspedes.

Note que o *Property Manager* não é o hóspede. Ele não é o usuário da casa e, portanto, não pode ser responsabilizado pelo desgaste natural ou até mesmo por danos acidentais. Ao disponibilizar sua propriedade para aluguel, você deve entender que está sendo remunerado por isso e esta compensação financeira deve cobrir as consequências do uso.

O gerente também não é o zelador de sua casa de férias. Ele não vive nela. Ele não acompanha os hóspedes durante suas estadas. Por isso, o *Property Manager* não tem a função de fiscalizar ostensivamente o uso. Ele não tem como saber se as crianças estão pulando no colchão ou deixando as janelas abertas. Porém, sempre que identificar problemas, agirá com rapidez.

As inspeções de entrada (*Check-In*) e saída (*Check-Out*) de Hóspedes são superficiais para que sejam economicamente viáveis. Uma inspeção detalhada, que considerasse itens pequenos como talheres e utensílios de cozinha, custaria muito caro ao proprietário e terminaria por corroer a rentabilidade do imóvel. Vale lembrar que na Florida, o salário mínimo pago a um funcionário é de US\$ 8/hora.

9

COMO ALUGAR SUA VACATION HOME?

No passado, os hóspedes buscavam por *Vacation Homes* nos anúncios de jornais e revistas. Mas hoje, esse é um negócio que está totalmente na internet. O gráfico abaixo mostra bem essa evolução.



Fonte: Host Compliance

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-27>

Somente nos Estados Unidos, em janeiro de 2016, havia mais de 100 sites especializados em aluguel de temporada, entre eles os famosos: VRBO.com, HomeAway.com, FlipKey.com e Booking.com. Além disso, milhares de websites, blogs e páginas se proliferaram pelo espaço virtual, especialmente pelas redes sociais. Apesar de parecerem todos semelhantes, os canais podem ser agrupados nos seguintes locais:

Portais da Indústria: Este grupo reúne os websites especializados em alugueis de férias. Normalmente, o proprietário paga uma taxa anual para disponibilizar seu anúncio. Alguns sites cobram taxas extras para que o anúncio apareça em destaque e obtenha mais pedidos de orçamento. No

entanto, o proprietário é responsável por responder as mensagens, negociar preço, receber o pagamento e entregar o voucher de reserva.

VANTAGEM: Baixo custo de publicidade.

DESVANTAGEM: Demanda grande trabalho do proprietário.

Online Travel Agents (OTAs - Agentes de viagem online): Neste grupo estão os grandes agentes de viagem que cada vez mais dominam o espaço virtual. Falamos de Booking.com, Expedia.com, Decolar.com, entre outros.

Funcionam como agências de viagem que repassam um produto em troca de comissão. Todo o processo de atendimento ao cliente é feito pelo OTA e o proprietário só precisa confirmar a disponibilidade do imóvel.

VANTAGEM: O OTA assume toda interface com o cliente e não há custo fixo para anunciar.

DESVANTAGEM: Cobram altas comissões (entre 15% e 30%).

Reservas Diretas: Este grupo agrega os websites, páginas e blogs de proprietários e *Property Managers* que tentam chegar diretamente ao cliente final, sem passar por um intermediário. É uma missão insólita, pois está cada dia mais difícil ser encontrado na web. Os casos bem sucedidos são de pessoas com grande visibilidade em redes sociais ou com grande capacidade de relacionamento.

VANTAGEM: Reduz custos de divulgação e comissionamento.

DESVANTAGEM: Baixa visibilidade na web.

Na prática, a maioria dos profissionais de reservas adota estratégias de vendas que incluem websites de todos os grupos acima. Cada um tem uma característica e uma capacidade de entrega diferente do outro.

Componentes de um bom anúncio

Analisando os diversos websites, identificamos elementos comuns nos anúncios de todos eles. Este processo de comparação (*benchmark*) é muito útil para descobrir quais as melhores práticas do mercado. Afinal, ninguém quer reinventar a roda. Um bom anúncio deve ter:

TÍTULO: É um texto curto e preciso que captura a atenção do cliente.

Tem de ser específico sobre qualidades e diferenciais da casa.

MOSAICO DE FOTOS: Fotos miniatura que permitem uma rápida leitura sobre as dependências do imóvel.

DESCRIÇÃO COMPLETA: Descrição sedutora, entre 80 e 120 caracteres, que descreva com precisão a casa, o condomínio, a mobília, os serviços disponíveis e a localidade.

FOTOS DE QUALIDADE: Apesar de não ser o primeiro item da lista, este é o item mais importante do anúncio. Comprovadamente, fotos de mais qualidade trarão mais pedidos de orçamento.

TABELA DE PREÇOS: O preço é outro fator bastante importante para clientes de *Vacation Homes*. Por isso, é importante que ele entenda claramente suas tarifas diárias, semanais e mensais, bem como qualquer desconto ou adicional de preço praticado.

LISTA DE AMENIDADES: Muita gente prefere ler uma lista de itens a um texto de 120 palavras. Por isso, mantenha sempre uma lista curta que destaque visualmente os principais atributos de sua casa.

CALENDÁRIO ONLINE: Na Internet, o mundo roda em tempo real. Seus clientes buscam uma resposta instantânea sobre a disponibilidade de sua casa.

DEPOIMENTO DE CLIENTES: Publique os depoimentos de clientes, especialmente, os positivos. Procure justificar com fatos os depoimentos negativos para evitar que um problema isolado seja generalizado.

Respondendo aos orçamentos

Quando os viajantes encontrarem sua casa de férias na internet, eles provavelmente irão entrar em contato com você de uma das duas maneiras:

1. E-mail: A maioria das consultas acontecem por meio dos formulários online. Geralmente esses contatos são encaminhados para um

endereço de e-mail ou podem ser visualizados na conta da empresa que gerencia os alugueis;

2. Telefone: Alguns viajantes (especialmente aqueles que procuram uma hospedagem de última hora) ligam para saber sobre disponibilidade do imóvel ou já reservar a casa imediatamente.

Como converter consultas em reservas

Verifique seu e-mail com frequência

Isso pode soar bobo, mas você ficaria surpreso com quantas pessoas apenas verificam seus e-mails uma vez por semana. No mínimo, verifique primeiro o e-mail pela manhã, no final da jornada de trabalho e antes de dormir. Além disso, se você puder, dê uma espiada durante o almoço também.

Responda imediatamente às consultas

Seja detalhista e amigável em suas respostas. Passe os orçamentos completos, incluindo impostos e taxas. Confirme exatamente as datas disponíveis para *check-in* e *check-out*. Diga a pessoa para contatá-lo, caso tenha alguma dúvida.

Inclua uma assinatura de e-mail

Certifique-se de que o interessado tenha como entrar em contato com você, incluindo uma assinatura automatizada no e-mail com o seu nome, números de telefone e um link para sua casa.

Pegue o telefone e ligue

Quando as pessoas entram em contato, ao invés de dar uma resposta por e-mail, pegue o telefone e ligue de volta. Caso o número esteja listado no formulário, então, a chamada é bem-vinda ou esperada. Estudos mostram

que a primeira pessoa a telefonar provavelmente conseguirá fechar a reserva, ao invés de apenas responder ao e-mail.

Retorne mensagens de telefone imediatamente

Quando os interessados telefonam e deixam mensagens na caixa postal, ligue de volta! Não perca um potencial aluguel por não retornar chamadas em tempo hábil. Faça disso uma prioridade, se você pretende alugar sua casa.

Faça acompanhamento via telefone

Ligue para a pessoa alguns dias após o primeiro contato para o status do planejamento da viagem e, conseqüentemente, da hospedagem. Se ele ainda não se decidiu, o seu telefonema poderia convencê-lo a fechar o negócio com você.

Se um locatário em potencial incluir um número de telefone, eu sempre ligo. As pessoas têm me falado que se sentem mais seguras falando ao telefone, quando é a primeira vez que reservam uma casa de temporada online. Eles querem ter certeza de que existe uma pessoa real do outro lado da tela.

Confirmando as reservas

Triagem de visitantes

A seleção correta de seus convidados é sua melhor apólice contra perdas futuras. Recomendamos que você fale com seus potenciais hóspedes ao telefone, antes de aceitar sua reserva. É perfeitamente aceitável pedir aos clientes para responderem algumas dúvidas, para determinar se eles serão convidados adequados para se hospedar em sua casa.

Um exemplo de perguntas: “Quantas pessoas estarão na casa?” ou “Existem crianças e animais de estimação?”

No processo de conversa, faça com que eles saibam que o seu imóvel de temporada é a sua segunda casa. Isso faz com que os convidados se sintam mais confortáveis alugando sua casa e incentiva-os a cuidar melhor dela.

Como receber o pagamento

Uma reserva é confirmada quando o pagamento do depósito é recebido. Caso resolva aceitar cheques ou pagamentos via cartão de crédito, fique a vontade em aumentar o valor da reserva, para que não saia prejudicado na hora de receber.

Coloque tudo no papel

Para proteger tanto você quanto seus convidados, passe tudo o que foi acordado por escrito em um contrato de locação. Envie a seus convidados uma cópia de suas regras de aluguel, junto à confirmação de faturamento. Não aceite um depósito sem uma cópia assinada de seus documentos de confirmação e regulamento de locação em mãos (as assinaturas por fax ou e-mail são aceitáveis).

Contrato de locação - Certifique-se de incluir os seguintes tópicos:

- Suas informações de contato e o endereço do imóvel aluguel de férias;
- Um cronograma de pagamentos para depósitos;
- Restrições de idade e o máximo de ocupação permitida;
- Datas e horários de *check-in* e *check-out* acordados;
- Valor total, incluindo todos os impostos e honorários;
- Políticas sobre animais de estimação e fumantes;
- Política de cancelamento com informações sobre multas e penalidades;
- Política de *check-out*: suas expectativas dos hóspedes na hora da partida;
- Previsões para segurança e reembolso de depósito.

Recebendo pagamentos

Colher os benefícios financeiros de alugar a sua casa de férias não tem de ser complicado, desde que você estabeleça claras políticas monetárias. É possível que os potenciais clientes se sintam inseguros ao transferir recursos para alguém que nunca viu. Apresentar a eles políticas financeiras claras e concisas ajudará a minimizar suas preocupações e possíveis aborrecimentos para você. Alguns métodos de pagamento são seguros e comumente disponíveis, como cartões de crédito, PayPal, cheques pessoais e transferência de banco para banco.

Cartões de crédito ou PayPal

Os viajantes costumam usar cartões de crédito para negociar detalhes da viagem, portanto, se você não aceitá-los, é possível que perca potenciais clientes. Aceitar cartões de crédito oferece flexibilidade e o benefício do imediatismo nas negociações. Além disso, você pode receber depósitos e pagamentos de reembolsos através da Internet.

Cheques Pessoais

Se você aceitar pagamentos em cheque, saque o dinheiro imediatamente. Certifique-se de dar o cheque um tempo para ser compensado antes de dar esse acesso ao hóspede à sua propriedade.

Transferências bancárias

Você pode oferecer pagamentos diretos via transferência ou depósito bancário. Essa forma de pagamento é imediata e conveniente, quando o valor da reserva é depositado diretamente em sua conta. A vantagem de optar por transferências é que é possível identificar quem depositou.

Você pode personalizar seu próprio método de pagamento e enviar notificações por e-mail para solicitar pagamentos. Seus hóspedes podem pagar online através do cartão de crédito, usando Visa, MasterCard, American Express, Discover ou PayPal.

Evite estes métodos de pagamento: cuidado com ordens de pagamento e cheques. Estes não são métodos de pagamento convenientes para os viajantes e só favorecem golpistas.

Aconselhamos transferências bancárias instantâneas em dinheiro e somos contra o envio ou aceitação de pagamento através de serviços como Western Union ou Moneygram, pois são métodos comumente usados por golpistas e ladrões.

Recebendo depósitos

O depósito de reserva é uma quantia específica de dinheiro arrecadada no momento da reserva que valida o contrato de locação. Independentemente de quão longe a data de chegada do hóspede esteja, é importante solicitar um depósito de reserva dentro de 3 a 5 dias úteis da confirmação (ou imediatamente via cartão de crédito).

Este dinheiro pode se converter automaticamente em um depósito de segurança. Um depósito de segurança é uma certa quantia (geralmente acima e além dos custos e taxas de aluguel) que o proprietário detém até os convidados deixarem a casa.

Parcelas

Muitos proprietários dividem o pagamento em duas prestações: 60 dias e 30 dias. Recebendo o primeiro pagamento 60 dias antes da data de locação garantirá tempo suficiente para fechar outro locatário, em caso de cancelamento ou falta de pagamento hospedagem. No entanto, se for uma reserva de última hora, peça o pagamento integral no momento da reserva, para evitar dores de cabeça.

Valores pendentes

Normalmente, você cobra o valor pendente de 14 a 30 dias antes da data de locação. Isso dá tempo para que os recursos caiam antes que você envie

direções, chaves ou códigos de *lockbox* do imóvel.

IMPORTANTE: Não passe instruções ou chaves para seus convidados até eles pagarem a hospedagem na íntegra.

Diretrizes para coleta de depósitos de segurança

- Muitos proprietários exigem um depósito mínimo de segurança de US\$ 200 ou 10% do aluguel total, optando sempre pelo valor maior;
- Processe todos os pagamentos corretamente. Caso seja em cheque, veja se foi compensado ou se há qualquer problema;
- Somente devolva os depósitos de segurança quando a propriedade for inspecionada após o *checkout*;
- Certifique-se de separar o valor do depósito;
- Não se esqueça de informar os clientes sobre sua política de reembolso de depósito e expectativas.

Entrega das chaves

Se você está gerenciando os aluguéis da sua casa de férias à distância, você tem que encontrar uma maneira de permitir a entrada de seus convidados. A maioria dos proprietários de casas de temporada usam uma das seguintes opções:

Lock Boxes

Você pode instalar um “*Lock Box*” na maçaneta da porta de entrada ou em outro local fácil de encontrar. Essas caixas custam em torno de US\$ 25 e US\$ 30, e podem ser compradas em lojas de ferragens, serralharia ou pela internet.

Usando esse tipo de ferramenta, basta definir uma senha, pendurá-la em um lugar de fácil acesso e colocar as chaves dentro. Você então dá ao

convidado a combinação, quando emitir o restante das instruções. A desvantagem das *Lock Boxes* é que você não pode mudar facilmente o código após cada convidado.

Fechadura sem chaves

Você pode comprar uma fechadura sem chave de entrada que tem botões de pressão. Este tipo de fechadura também pode ser encontrado online ou na maioria das serralherias e lojas de ferragens por cerca de US\$ 150 e US\$ 500.

Para alguns proprietários, essa pode ser a única opção, se o condomínio proíbe *Lock Boxes*. Se você usar uma dessas fechaduras sem chave, seu administrador pode facilmente alterar o código entre um convidado e outro.

Chaves pelo correio

Você ainda pode usar o velho método envio das chaves para seus convidados pelo correio. Muitos proprietários têm feito isso há décadas. É eficaz, mas não necessariamente simples, pois pode acontecer das chaves não chegarem a tempo, por exemplo.

Serviço de busca de chaves

Se você preferir que seus convidados recebam as chaves diretamente de alguém, você pode organizar a entrega das chaves com uma empresa de gestão de propriedade local, ou você pode pagar ao seu administrador para atender seus convidados quando chegarem. A desvantagem é que se ele não aparecer, seus convidados não terão acesso à sua casa.

CHAVES PARA O SUCESSO

1. Não coloque sua casa em muitas imobiliárias ou agências de turismo; liste a sua propriedade em, no máximo, 3 sites para alcançar viajantes em todo o mundo;
2. Seja o primeiro a responder à pergunta de um hóspede e aumente suas chances de fechar a reserva;
3. Seja educado e amigável. Pense em cada interação como uma transação de serviço ao cliente;
4. Mantenha seus anúncios atualizados, especialmente o calendário, para exibir aos viajantes que você é um proprietário ativo;
5. Se você não está recebendo tantas reservas como gostaria, aumente suas opções de convidados, incluindo grupos, proprietários de animais de estimação, etc;
6. Otimize seus anúncios para os motores de busca online, seja o mais específico possível ao escrever sua manchete, com fotos, legendas e descrições corretas sobre o imóvel;
7. Solicite comentários de antigos hóspedes para ajudar a alugar sua casa de férias para novas pessoas;
8. Evite comunicações erradas com seu administrador ou serviço de limpeza, criando uma lista de tarefas específicas e em andamento;
9. Tenha um conjunto extra de roupas de cama e toalhas para facilitar o serviço de limpeza entre um hóspede e outro;

1

0. Estabeleça uma política clara de reembolso e cancelamento para protegê-lo de possíveis perdas;

1

1. Estabeleça políticas rigorosas de *check-in* e *check-out* para evitar problemas em potencial;

1

2. Mantenha registros detalhados de todas as comunicações e reservas em uma planilha e mantenha um bom sistema de computador para não perder essas informações.

Fonte: HomeAway

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-28>

10

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Se você pretende investir em um imóvel na Flórida, é muito provável que, mesmo após a leitura dos capítulos anteriores, ainda tenha algumas dúvidas sobre a negociação por não entender o mercado americano por completo. Neste capítulo, vou ajudá-lo na análise de viabilidade dos investimentos e explicar detalhadamente o que é necessário para a realização do sonho americano.

Ao contrário do que possa parecer, a aquisição de imóveis por um estrangeiro nos Estados Unidos é bem menos burocrático do que imaginamos e, inclusive, pode ser até mais simples do que no Brasil e em outros países.

A seguir, você confere informações sobre meios de pagamento, documentação, impostos, processos, o funcionamento do mercado imobiliário de maneira geral, entre outras dúvidas. Listei tudo o que você precisa saber para adquirir seu imóvel de temporada nos Estados Unidos de forma segura e simplificada.

Você também encontra mais informações atualizadas acessando os sites e redes sociais a seguir:

Site da Talent Realty:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br>

Canal no YouTube da Talent Realty:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-25>

Página do Facebook da Talent Realty:

<https://www.facebook.com/talentimobiliaria/>

Site da Casa na Disney:

<http://www.casanadisney.com.br>

Site da Innovare Homes:
<http://www.innovarehomes.com>

Brasileiro pode comprar uma casa na Flórida?

Sim. O processo para quem quer investir em um imóvel na Flórida é bem simples. Na verdade, qualquer estrangeiro pode comprar uma casa nos Estados Unidos, desde que tenha um visto para entrar no país e recursos financeiros ou crédito para efetuar a compra.

O visto americano, inclusive, pode ser de turista, de estudante, trabalho e afins, ou seja, não é necessária a cidadania americana de fato.

Conteúdo complementar: “Qualquer pessoa pode comprar casa em Orlando?”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-23>

Os documentos devem ser em inglês?

Todos os documentos do financiamento devem ser traduzidos para o inglês. Alguns bancos da Flórida têm equipes que falam português e poderão ajudá-lo com a preparação dos documentos.

Quando necessário, também é possível contratar um corretor de financiamento (*Mortgage Broker*) para assessorá-lo nesse processo. Pelo serviço, esses profissionais costumam cobrar 2% do valor do financiamento. A vantagem é que sua aprovação é quase garantida e o processo é bem rápido.

O corretor de imóveis pode ajudar com os papéis do financiamento?

Nos Estados Unidos, cada profissional especializado possui uma certificação própria. O corretor de imóveis, em geral, não pode atuar como corretor de financiamento a menos que tenha ambas as certificações.

O financiamento pode ser de qualquer valor?

Atualmente, o valor mínimo do financiamento de casas americanas é de US\$ 100 mil. Quem opta pelo financiamento deve garantir, no mínimo, uma entrada de 30%, sem contar a comprovação que será possível pagar as mensalidades do imóvel nos próximos anos. Ou seja, o valor mínimo da propriedade comprada financiada deve ser de US\$ 133,334 mil, incluindo o valor da entrada. Com a entrada de novos bancos no mercado de financiamento imobiliário, essa regra pode ser flexibilizada em um futuro próximo.

Quais as taxas de juros?

O financiamento convencional de 70% do valor do imóvel pode ser pago em até 30 anos, com juros fixos anuais de aproximadamente 6,5%. Já quem opta por diminuir o número de parcelas fixas e prefere pagar em 15 anos, a taxa média de juros é de 5,75%.

No entanto, existe uma modalidade de financiamento imobiliário com taxa de juros fixos por cinco anos, com juros menores, aproximadamente 5% ao ano, sendo que depois deste período a taxa é ajustável, conforme variação da taxa básica de juros.

Para proteção das partes, o contrato estabelece um piso de 3.5% e um teto de 9.5% para a variação. Os valores efetivos são definidos pelo Banco na data de assinatura do contrato de hipoteca.

Qual o sistema de amortização para financiamento?

A grande maioria dos bancos americanos adota o Sistema de Parcela Constante (PRICE). Nesta modalidade financiamento imobiliário, o valor da parcela é fixa durante todo o período do financiamento. Como o IPTU e

o seguro do imóvel estarão incluídos na prestação, estes dois itens podem provocar pequenas variações da parcela.

É possível quitar o financiamento a qualquer momento?

A maioria dos bancos que financiam imóveis para estrangeiros permitem a quitação da dívida a qualquer momento, sem penalidade.

Como comprar dólares e enviar aos Estados Unidos?

Para compra de propriedades, o Banco Central do Brasil permite que você compre dólares pelo câmbio oficial mais IOF de 0.38%. Basta ir ao seu banco de relacionamento, onde o dinheiro está depositado, e negociar a compra de dólares com a Mesa de Câmbio do próprio banco – alguns gerentes de relacionamento fazem isso para você com tranquilidade.

Vale lembrar que para esta finalidade não há limites para compras/remessas de dólares. Banco do Brasil, Itaú, Bradesco, HSBC, Santander, Citibank e outros bancos fazem isso com frequência. E ainda, se for necessário alguma assessoria no processo, não existe em consultar seu corretor imobiliário de confiança nos Estados Unidos, ele saberá como lhe ajudar.

Vídeo complementar onde a Talent Realty explica “Como enviar dinheiro do Brasil para os Estados Unidos?”

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-22>

É preciso ter uma conta bancária americana para investir em imóveis nos EUA?

De fato ajuda muito aos que querem investir em imóveis possuir uma conta bancária americana, pois remessas entre contas de mesma titularidade dispensam traduções e outras burocracias que o Brasil acaba exigindo no processo. Neste caso, os bancos brasileiros apenas pedirão a comprovação de origem do dinheiro (para evitar lavagem de dinheiro associada a terrorismo e ao narcotráfico).

Como abrir uma conta bancária nos Estados Unidos?

Primeiro de tudo, é importante escolher um corretor imobiliário de confiança que possa direcionar o investidor no processo completo da compra do imóvel, inclusive, indicando um gerente de confiança em um banco parceiro na Flórida.

Com o apoio correto, a conta pode ser aberta à distância, com envio de documentação por FEDEX, UPS ou DHL. No entanto, se o investidor tiver a possibilidade de estar presente na agência, tudo fica ainda mais fácil.

Bancos americanos cobram tarifa de manutenção da conta?

Cada banco tem sua política tarifária. A maioria deles cobrará uma tarifa mensal de aproximadamente US\$ 10, se a conta tiver saldo médio inferior a US\$ 1.500.

É emitido cartão de crédito e débito para estrangeiros?

Nos Estados Unidos, o correntista estrangeiro recebe um cartão de débito que pode ser usado para saques e compras.

Esse mesmo cartão também funciona em máquinas de cartão de crédito, mas a diferença é que o débito é feito no ato da compra e não por meio de

fatura, como no Brasil.

Posso comprar um terreno para construir no futuro?

Diferente do Brasil, onde é possível comprar terrenos para investimento ou construção de imóvel, nos Estados Unidos esta opção é bem rara.

A maioria dos condomínios são desenvolvidos por construtoras que vinculam a venda do terreno à construção de uma das plantas oferecidas por ela. Em geral, terrenos à venda estão localizados em área rural ou fora de condomínios. Portanto, essa não é uma opção muito interessante para quem quer investir.

Quem paga a comissão do corretor de imóveis?

A menos que você seja informado do contrário, presume-se que a comissão seja paga pelo vendedor do imóvel. Tanto na compra de casas novas quanto usadas.

É possível trabalhar com vários corretores de imóveis ao mesmo tempo?

Apesar de comum no Brasil, como dito anteriormente esta é uma prática mal vista nos Estados Unidos, e pode obrigar o comprador a indenizar o corretor que for enganado pelo comprador.

Nas primeiras visitas a uma imobiliária, pede-se para preencher uma ficha de cadastro de cliente, para, inclusive, evitar que o investidor passe a negociação para outro corretor.

Não necessariamente a confusão é fruto de má intenção, o impasse pode ser fruto do desconhecimento das leis americanas.

Conteúdo complementar: “Corretor de Imóveis em Orlando –
Protegido por Leis e Costumes”

Quais os impostos e taxas sobre casas na Flórida?

Além do IPTU (aproximadamente 1,6% do valor da propriedade) e do ganho de capital (15% sobre o lucro imobiliário no ato da venda), vários condomínios da Flórida ainda cobram CDD – *Community Development District* por tempo determinado ou indeterminado. Este Imposto equivale a taxa de contribuição de melhoria no Brasil. Os bons corretores saberão informar sobre a existência de CDD antes da decisão de adquirir o imóvel.

É possível pagar impostos sobre o imóvel com o aluguel da casa?

Na Flórida, todo aluguel de casas de longo prazo é isenta de ICMS (*Sales Tax*). Já as locações comerciais de qualquer período são obrigadas a pagar *Sales Tax* (7% no *Osceola County*, 6,5% no *Orange County*). As locações residenciais de temporada (períodos inferiores a 181 dias) pagam ICM + Imposto de Desenvolvimento do Turismo (6% no Estado da Florida).

Qualquer propriedade pode ser alugada por temporada em Orlando?

Não é qualquer imóvel que pode ser alugado para temporada na cidade de Orlando. É preciso que tanto o Condado quanto a Associação de Moradores autorizem o aluguel de temporada. Infelizmente este tem sido um erro comum de compradores estrangeiros que compram imóveis sem checar as devidas autorizações.

Qual a expectativa de rendimento com o

aluguel de Vacation Homes em Orlando?

Essa é uma resposta muito difícil, pois os números podem variar drasticamente de um imóvel para outro. Em geral, boas casas em Orlando (bem localizadas, bem conservadas e mais novas) rendem cerca de 4 a 5% com aluguel de temporada e 2 - 3% com aluguel convencional. Vale lembrar que estes números são bastante expressivos para o mercado americano, onde a poupança rende menos de 1% ao ano.

Quais são as receitas esperadas com o aluguel do imóvel?

O valor arrecadado com aluguel de uma casa de temporada varia muito de imóvel para imóvel. Uma casa em Orlando de 4 dormitórios, por exemplo, localizada no máximo 10 minutos da Disney, aluga em média 28 semanas/ano com diária média de US\$124.00 (Líquido ao Proprietário), gerando uma Receita Bruta de cerca de US\$ 24.000/ano.

Deduzidas as Despesas Operacionais e Impostos (estimado em US\$16.000/ano), obtém-se um rendimento líquido entre 3% e 5% do valor do imóvel. Vale lembrar que o desempenho financeiro de sua propriedade dependerá dos indicadores do Mercado de Turismo. Outro fator que influencia na rentabilidade é o preço de aquisição do imóvel – por isso é importante contar com assessoria de um especialista imobiliário, para efetuar uma boa compra.

Existe alguma garantia de rendimento?

Em geral, nenhum administrador garante o desempenho financeiro de uma propriedade, pois ninguém pode administrar variáveis políticas, econômicas ou climáticas globais. Algumas poucas empresas oferecem um acordo de aluguel anual pré-pago por grandes operadoras de turismo – criando uma boa previsibilidade de receita.

Quem é responsável pelo pagamento de IPTU e Taxa de Condomínio de um imóvel alugado?

Em locações residenciais, o proprietário é sempre responsável pelo IPTU, Taxa de Condomínio e manutenção do imóvel – isto é, cabe ao proprietário reparar detalhes de infraestrutura, como ar-condicionado, aquecedor de água, hidráulica, elétrica e tudo que for essencial à habitação do imóvel. Por isso, o proprietário deve projetar essas despesas e incorporá-las ao valor nominal do aluguel. Já em locações comerciais pode ser adotada a modalidade de aluguel líquido, onde transfere-se ao locatário as responsabilidades acima.

Qual a vantagem de comprar em nome de pessoa jurídica?

Muitos estrangeiros preferem comprar casas em Orlando em nome de empresas familiares. Isto torna mais simples a transferência de quotas entre os sócios e proprietários e pode evitar ou reduzir a tributação do Imposto Causa-Mortis.

Vídeo complementar “Imóvel Pessoa Física ou Pessoa Jurídica”.

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-24>

Qual o valor do Imposto Causa-Mortis?

O estado da Flórida não cobra imposto de transmissão quando ocorre a morte de um ou mais proprietários, mas isso pode ocorrer no âmbito federal. Cada proprietário conta com isenção de US\$ 60.000, a partir daí o imposto varia entre 18% e 40%. Este é um tópico complexo e cheio de exceções, por isso, você deve consultar um contador ou advogado tributarista para ter mais detalhes.

Uma mesma casa em Orlando pode ter vários donos?

É possível que um mesmo imóvel tenha vários proprietários, sendo eles parentes ou não. Nos Estados Unidos, não há limite de proprietários em uma escritura. Em caso de imóvel financiado, a renda de todos será somada para efeito de aprovação do financiamento.

Além disso, como dito anteriormente, existe uma modalidade de compra de imóvel chamada *Time-Share*, que consiste em adquirir apenas uma fração (1/52, por exemplo) de um apartamento/casa em sociedade com outros compradores. Mas cuidado, nem sempre *Time-Share* é algo lucrativo para os sócios.

Como funciona a aprovação de financiamento para idosos?

Desde 1974, um decreto Federal (ECOA) proíbe a discriminação na concessão de crédito com base em raça, cor, religião, origem, sexo, estado civil ou idade. Portanto, os idosos e outras classes terão as mesmas oportunidades que os demais brasileiros para comprar casas nos Estados Unidos.

O financiamento será quitado em caso de morte do mutuário?

Diferente do Brasil, o banco não o obrigará a contratar um seguro de vida para quitar o financiamento. Mas nada impede que você o faça por conta própria e assegure que, em caso de morte, a dívida seja quitada.

É possível financiar uma casa em nome de pessoa jurídica?

Normalmente não é possível financiar um imóvel no nome de uma empresa. Bancos que financiam estrangeiros exigem que a propriedade fique em nome da pessoa física. No entanto, se sua empresa tiver histórico de crédito nos Estados Unidos, ela passa a ser elegível a financiamentos.

Qual imposto pago na venda do imóvel?

No hora de vender o imóvel, você paga apenas 15% sobre ganho de capital, ou seja, sobre o lucro auferido. Se o estrangeiro não reside nos Estados Unidos, a Receita Federal Americana reterá 10% do valor da venda até que o estrangeiro comprove o pagamento dos impostos devidos. Normalmente, em 90 dias, este montante é liberado para o vendedor.

Quais os custos para abrir uma empresa na Flórida?

Em média, contadores ou advogados cobram cerca de US\$ 600 para abrir uma empresa Ltda (LLC) na Flórida, ou seja, o valor não é muito diferente do Brasil.

Posso abrir uma empresa sem ajuda de um contador ou advogado?

Em tese, é possível sim abrir uma empresa sem esses profissionais. Todavia, será exigido um *EIN Number* (CNPJ) para a maioria das empresas formadas. Se os sócios não têm o *Social Security Number* – uma espécie de CPF americano – eles necessitam de uma terceira parte envolvida, sendo um advogado ou contador autorizado a requerer o cadastro.

Quais os custos anuais de uma empresa de investimentos?

A maioria das Companhias de Responsabilidade Limitada (LLCs) tem apenas duas obrigações anuais: entregar a Declaração de Imposto de Renda Pessoa Jurídica entre janeiro e abril (custa em média US\$ 250) e renovar o *Annual Report* junto ao Estado da Flórida entre janeiro e maio (US\$ 125).

Quem pode ser sócio numa empresa americana?

Podem ser sócios de uma empresa na Flórida as Pessoas Físicas ou Pessoas Jurídicas estrangeiras, além, claro, dos cidadãos e empresas americanas.

É necessário declarar ativos dos EUA para a Receita Federal do Brasil?

Acreditamos que lei brasileira obrigue a declaração de bens, mas recomendamos que consulte um contador ou advogado brasileiro para certificar-se das reais obrigações e possíveis alternativas.

É preciso pagar imposto de renda nos Estados Unidos?

Todo estrangeiro, residente ou não, deverá pagar imposto de renda sobre os rendimentos obtidos em território americano. Para isso deverá obter um *Social Security Number* ou *Individual Tax Identification Number* (ITIN), dependendo de seu status migratório. O Imposto de Renda nos Estados Unidos define alíquotas de 10% a 35% variando com a renda obtida.

Pagarei Imposto de Renda no Brasil dos rendimentos obtidos nos EUA?

De acordo com a Receita Federal do Brasil, os rendimentos no exterior devem ser declarados no Brasil. Todavia, como existe um Acordo de Não Bitributação, o imposto pago nos EUA será abatido do imposto devido no Brasil. Mais uma vez, recomendamos que consultem um contador ou advogado brasileiro para obter mais informações.

A Receita Federal do Brasil saberá dos rendimentos e ativos que possuo nos EUA?

A Receita Federal só terá conhecimento dos rendimentos e ativos possuídos no exterior quando o contribuinte os declarar. De outra forma, as informações podem ser solicitadas mediante requerimento amparado por processo judicial ou inquérito policial encaminhado à Receita Federal Americana.

Se eu comprar casa na Flórida, posso morar nos Estados Unidos?

Não necessariamente. Você continua tendo a permanência definida pelo seu tipo de visto. Em geral, brasileiros, recebem permanência de 6 meses e Europeus de 3 meses. Para residir nos Estados Unidos você deve aplicar para uma das modalidades de imigração.

Leia um artigo complementar sobre modalidades de visto americano no site da Talent Realty:

<http://www.comprarcasaemorlando.com.br/gr-book-09>

Caso eu deixe de ter um Visto Americano, como farei para vender minha casa?

A venda de uma propriedade pode ser feita mediante assinatura de documentos em Consulados ou Embaixada Americana no Brasil. Basta que

os documentos de venda sejam assinados perante um notário público destas repartições. Outra opção é a nomeação de um procurador para representá-lo em qualquer ato pertinente ao imóvel.